

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

CAROLINA CÂMARA SANTOS

**EXPORTAÇÕES PARAIBANAS E O PERFIL DAS EMPRESAS EXPORTADORAS
ENTRE O PERÍODO DE 2000 A 2013.**

**JOÃO PESSOA-PB
2015**

CAROLINA CÂMARA SANTOS

EXPORTAÇÕES PARAIBANAS E O PERFIL DAS EMPRESAS EXPORTADORAS
ENTRE O PERÍODO DE 2000 A 2013.

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Paraíba, como pré-requisito para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof Dra. Márcia Batista da Fonseca.

JOÃO PESSOA-PB
2015

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

AVALIAÇÃO DO TCC

Comunicamos à Coordenação de Monografia do Curso de Graduação em Ciências Econômicas (Bacharelado) que a monografia da aluna Carolina Câmara Santos, matrícula 11023288, intitulada “O PERFIL DAS EMPRESAS EXPORTADORAS PARAIBANAS DE 2000 A 2013.” foi submetida à apreciação da comissão examinadora composta pelos seguintes professores: Prof. Dra. Márcia Batista da Fonseca; no dia___/___/___, às___, no período letivo de___.

A monografia foi_____pela Comissão Examinadora e obteve nota (_____).

Reformulações sugeridas: Sim () Não ()

Atenciosamente,

Prof. Dr. Dra. Márcia Batista da Fonseca.
(Orientadora)

Ivan Targino Moreira
(Examinador)

Hélio de Sousa Ramos Filho
(Examinador)

Prof. Dr. Ademário Felix de Araújo Filho
(Coordenador de Monografia)

Prof. Dr. Alexandre Lyra Martins
(Coordenador de Graduação)

Prof. Dr. Sinézio Fernandes Maia
(Chefe de Departamento)

Ciente: _____

Carolina Câmara Santos (Aluna)

Dedico esta monografia primeiramente a Deus, segundo a minha família, a todos os amigos próximos que contribuíram diretamente e indiretamente para que tudo ocorresse de forma esplêndida. Agradeço a todos do projeto Desempenho e Evolução das Exportações Paraibanas, que dedicaram tempo, contribuindo para um ótimo resultado.

“Talvez não tenha conseguido fazer o melhor, mas lutei para que o melhor fosse feito. Não sou o que deveria ser, mas Graças a Deus, não sou o que era antes”. (Marthin Luther King)

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por todas as etapas conquistadas, por todo zelo e compaixão, por inmerecidamente me abençoar em cada momento de minha vida, principalmente pela graça concedida com seu amor inefável.

A meus pais Sérgio Roberto dos Santos e Eny Marisa Câmara Santos pelo amor, confiança e pelos ensinamentos que me propuseram a chegar até aqui. Aos meus irmãos Bruno Câmara Santos e Felipe Câmara Santos, pela confiança e respeito. Aos meus amigos de projeto, Priscila, Rachelyne, Scarlet, Pedro Augusto, Ubervaldo, Marcus Sabino, por terem se dedicado, gastado tempo e confiado que esse projeto valeria a pena.

Aos meus amigos, Alane de Meireles, José Carlos, Ted Seixas, Laura Paiva, Josalya Cardoso, Walclênia Franca, Inayara Coutinho e Silvaneide, por estarem sempre comigo nas lutas e nas horas das conquistas, ajudando-me em tudo, mostrando o valor de uma verdadeira amizade. Que me ajudaram nos momentos mais difíceis, me mostrando que eu sempre poderia conquistar muito mais. Aos meus líderes e amigos de conexão, Taynah Figueiredo, André Palmeira e todos os outros, por orarem e mostrar-me que com amor, cumplicidade, humildade e respeito que podemos conquistar muitas coisas em Deus. Aos meus amigos da Cidade Viva, que sempre estiveram presente, até nos momentos mais difíceis. Aos amigos em geral que não coube destacar nessas humildes palavras, meus sinceros agradecimentos por toda consideração e por tudo que vocês são em minha vida.

Aos amigos e professores do Departamento de matemática, Uberlândio Batista, Bruno Ribeiro, Fagner Araruna, Alalice Duarte, Flávia Jerônimo, Adriano Medeiros, Thyago Santos, Thiago Luiz, Wendel leite, que firmaram uma amizade duradoura e que me incentivaram a persistir e nunca desistir dos meus sonhos,

A minha orientadora Prof. Dra. Márcia Batista da Fonseca agradeço por todo o apoio e atenção durante a realização do projeto e do trabalho. Agradeço por ter sido muito mais do que uma orientadora e sim uma amiga que me ensina todos os dias que o esforço e a determinação são os instrumentos basilares para alcançar o sucesso.

A todos os professores do Departamento de Economia da Universidade Federal da Paraíba, que direta e indiretamente contribuíram para a realização deste trabalho e para o meu crescimento profissional.

Ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), por ter possibilitado e financiado a pesquisa de Iniciação Científica que deu origem a este trabalho de conclusão de curso.

FOLHA DE IDENTIFICAÇÃO

RESUMO

As exportações paraibanas contribuíram, em média, com 0,12% das exportações totais brasileiras entre 2000-2013. Tendo em vista que o cenário da balança comercial do Estado da Paraíba vem apresentando consecutivos déficits desde a crise financeira mundial em meados dos anos de 2007 e 2008, esta pesquisa tem como o objetivo traçar um perfil de vantagens comparativas das exportações paraibanas, no período de 2000 a 2013, observando-se quais os principais problemas enfrentados pelas empresas exportadoras do Estado. De caráter quanti-qualitativo, esta pesquisa foi realizada via aplicação de um questionário semiestruturado em um período de dois anos em empresas exportadoras paraibanas. Em geral, a amostra final foi de 30 empresas exportadoras e os resultados apontam para empresas com um perfil tradicionalista e de capital fechado. As exportações do Estado estão concentradas em poucos municípios como também em poucas empresas. Em sua maioria os mesmos municípios que são os principais exportadores são também importadores, como João Pessoa, Campina Grande, Santa Rita, Bayeux, Mamanguape e Pedras de Fogo. O volume das exportações no período observado mostrou-se muito sensível aos choques externos dada a dependência de pouco parceiros comerciais. Os principais setores exportadores são têxteis, sucroalcooleiro, calçadista, sisaleiro e mineração. Percebe-se ainda que muitas empresas fecharam, outras diminuíram o ritmo exportador por conta de baixos incentivos governamentais e que a crise financeira de 2008 foi um dos fatores de impacto no desempenho exportador do Estado.

PALAVRAS-CHAVE: Determinantes das exportações. Comércio internacional paraibano. Vantagens comparativas.

ABSTRACT

The Paraíba exports contributed, on average, with 0.12% of total Brazilian exports between 2000-2013. In general, the evolution of the trade balance has been showing consecutive deficits since the global financial crisis around the years 2007 and 2008. This research is to draw objective profile of comparative advantages of Paraíba exports between the period 2000-2013, noting that the main problems faced by the largest exporters of the State. This research is both quantitative and qualitative, and it was conducted by applying a semi -structured questionnaire over an average period of two years in Paraíba exporters companies. The final sample totaled 30 exporting companies and the results point to companies with a traditionalist profile and closely held. The state's exports are concentrated in a few municipalities and few companies. The main municipalities with export activity are also importers such as João Pessoa, Campina Grande, Santa Rita, Bayeux, Mamanguape and Pedras de Fogo. The volume of export between the observed period proved to be very sensitive to external shocks given the dependence of some trading partners. The main export sectors are textiles, sugarcane, shoes, sisal and mining. We notice also that many businesses have closed, others reduced the exporter pace due to low government incentives and the financial crisis of 2008 was one of the impact factors in the export performance of the state.

Keywords: Determinants of exports. Paraíba international trade. Comparative advantages.

LISTA DE GRÁFICOS E FIGURAS

Gráfico 1: Evolução da Balança Comercial Brasileira - 1989 a 2013 - US\$ bilhões FOB	25
Gráfico 2: Evolução do grau de Abertura e a Participação das exportações Brasileiras em Relação ao PIB ¹ entre os períodos de 1990 a 2013.....	26
Gráfico 3: Relação do PIB da Paraíba e o PIB do Nordeste (Valores percentuais em R\$ a.a)...	29
Gráfico 4: Participação das exportações da Paraíba em relação ao PIB do Estado (Valores em US\$ FOB).....	33
Gráfico 5: Principais Produtos Totais Exportados da Paraíba entre os anos de 2000 a 2013 (US\$ FOB a.a)	35
Gráfico 6: Exportações por Fator Agregado US\$ (1.000 FOB) 2000-2013.	36
Gráfico 7: Os 10 principais países de destino das exportações paraibanas no ano de 2013.....	38
 Figura 1: Panorama De Todos os Municípios Exportadores Paraibanos. Elaboração própria a partir de dados do MDIC e IBGE Estados (2015).	41
Figura 2: Panorama De Todos os Municípios Exportadores Entrevistados Na Pesquisa de Campo. Elaboração própria a partir de dados do MDIC (2015) e do IBGE Estados (2015).	43

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Balança Comercial dos principais Estados Exportadores Do Brasil entre os anos de 2000 a 2013	27
Tabela 2: Volume exportado por Brasil e Paraíba US\$ (1.000 FOB) 2000-2013.	28
Tabela 3: Participação (%) dos Estados Exportadores do Nordeste nas exportações Brasileiras: 2000-2013.....	30
Tabela 4: Principais Estados Exportadores do Nordeste em US\$ FOB (Milhões a.a) entre os anos de 2008 a 2013.....	31
Tabela 5: Evolução do Desempenho do comércio exterior da Paraíba entre os anos 2000-2013 (US\$ FOB)	32
Tabela 6: Participação % dos Principais Municípios Exportadores da Paraíba em valores de Dólares americanos (US\$) entre os períodos de 2000 a 2013.	34
Tabela 7: Exportação Paraibana: Var% por fatores Agregados da Paraíba de 2000 a 2013	37
Tabela 8: Resultados das Taxa de Coberturas de 2000 a 20.....	40
Tabela 9: Municípios Com Atividade Exportadora de 2000 a 2013.	42
Tabela 10: Municípios Com Atividade Exportadora de 2000 a 2013, onde foram aplicados na Pesquisa de Campo.	44
Tabela 11: Empresas Descartadas por motivos diversos.	45
Tabela 12: Entrevistados (Gênero)	46
Tabela 13: Idade dos Entrevistados	46
Tabela 14: Perfil dos Entrevistados em relação ao grau de formação máxima	46
Tabela 15: Perfil dos entrevistados em relação aos anos de atuação na empresa.....	47
Tabela 16: Setores produtivos	47
Tabela 17: Número de empresas pelo tempo de fundação.	48
Tabela 18: Naturalidade das empresas.....	48
Tabela 19: Natureza das Empresas Entrevistadas.....	48
Tabela 20: N° de empresas pela natureza do capital	49
Tabela 21: Tipo de empresa.....	49
Tabela 22: Número de empresas pelo controle de capital	49
Tabela 23: Porte por número de funcionários	49
Tabela 24: Porte faturamento (Volume exportado US\$ FOB a.a).	50
Tabela 25: A sede das empresas segundo macrorregião	50
Tabela 26: Representa as empresas que são multinacionais ou nacionais	50
Tabela 27: Início da atividade exportadora.	51
Tabela 28: Perfil por frequência exportadora	52
Tabela 29: Volume Exportado Anual	52
Tabela 30: Volume Importado Anual	53
Tabela 31: Como encontram novos clientes.....	53
Tabela 32: Motivos das oscilações das exportações.	54
Tabela 33: Importância das exportações nas decisões das empresas.....	55
Tabela 34: Meios de transporte utilizado para as exportações.....	55
Tabela 35: Entraves a Entrada em outros mercados.	56
Tabela 36: Existe ou não financiamento externo às exportações.....	56
Tabela 37: Existe ou não financiamento interno.....	57

LISTA DE SIGLAS

AL – Alagoas.

ALICE - Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior.

BA- Bahia.

BACEN - Banco Central do Brasil.

CE – Ceará.

CIN/PB - Centro Internacional de Negócios da Paraíba.

EUA - Estados Unidos da América.

EXP – Exportação.

FAIN - Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Industrial da Paraíba.

FOB - *Free on Board* - Livre a bordo.

GAC – Grau de Abertura Comercial.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

IDEME/PB - Instituto de Desenvolvimento Municipal e Estadual da Paraíba.

IMP – Importação.

IPEADATA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada/ Sistema de análises.

MA – Maranhão.

MERCOSUL - Mercado Comum do Sul.

MDIC - Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

NCM - Nomenclatura Comum do MERCOSUL.

PB – Paraíba.

PE – Pernambuco.

PEXP – Participação das exportações de uma região em relação ao PIB da mesma região.

PI – Piauí.

PIA – Pesquisa Industrial Anual

PIB - Produto Interno Bruto.

RN – Rio Grande do Norte.

SE - Sergipe

SECEX - Secretaria de Comércio Exterior.

TRADEMAP – *Trade Statistics for International Business Development*.

UE – União Europeia.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 Objetivos	16
1.1.1 Objetivo geral	16
1.1.2 Objetivos específicos:.....	16
2 REFERENCIAL TEÓRICO-METODOLÓGICO	17
2.1 A importância do comércio internacional em uma região	17
2.2 Revisão da literatura empírica	19
2.3 Aspectos metodológicos	21
2.3.1 Dados primários e definição da amostra:	21
2.3.2 Elaboração do questionário:	22
2.3.1 Taxa de cobertura comercial	23
3 CENÁRIO DO DESEMPENHO EXPORTADOR BRASILEIRO, NORDESTINO E PARAIBANO	24
3.1 Impactos da abertura comercial brasileira sobre as exportações	24
3.1.1 Grau de abertura e participação das exportações no PIB	26
3.2 Exportações por Estados brasileiros	27
3.3 Desempenho exportador da Região Nordeste.....	29
3.4 Evolução das exportações paraibanas	31
3.5 Fator agregado nas exportações paraibanas	36
3.6 Principais destinos	38
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS: PANORAMA DAS EMPRESAS EXPORTADORAS DA PARAÍBA	39
4.1 A Taxa de cobertura	39
4.2 Distribuição espacial dos municípios exportadores paraibanos	41
4.3 Resultado da consulta as empresas para responderem os questionários.	43
4.4 Resultado da pesquisa de campo com as maiores exportadoras paraibanas.....	45
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	58
REFERÊNCIAS	61
APÊNDICE	64
APÊNDICE A - Questionário	64

1 INTRODUÇÃO

A evolução histórica e econômica do Brasil está associada aos diversos planos e políticas de comércio internacional, cujos ciclos econômicos de desenvolvimento e crescimento foram originados da extração, produção e exportação de produtos como borracha, café, açúcar e ouro. Na década de 30, a queda do preço do café, apontou para uma mudança interna significativa, dando origem ao processo de industrialização do país.

Com o passar dos anos, políticas comerciais restritivas fizeram com que a economia brasileira ficasse relativamente fechada. Apenas em meados da década de 90 com o processo de liberalização econômica do Brasil intensificou-se a internacionalização da economia, a fim de tornar o país mais competitivo, com o intuito de atrair e manter investimentos internos e externos.

Como resultado da abertura, entre o período de 2000 a 2006, as empresas brasileiras enfrentaram muitos problemas. A falta de infraestrutura para aumentar a produção para exportação envolveu os sistemas de portos, de rodovias, de ferrovias e logística, sendo estes apresentados como os principais entraves para que o Brasil elevasse suas vendas no comércio externo, conforme Cardoso & Basílio (2006).

Atualmente, essa realidade não é muito diferente. As exportações dependem das condições dos transportes dos produtos, redução de custos e logística, para que as empresas tenham um padrão de concorrência significativa frente aos principais concorrentes. Além dos percalços para a redução dos problemas dos entraves às exportações, as empresas brasileiras competem em situação de desvantagem em relação aos nossos concorrentes internacionais.

No Nordeste do Brasil e mais especificamente na Paraíba, esta situação é também verificada. A Paraíba é considerada um dos Estados mais pobres do país, apresentando um dos piores índices de participação do volume exportado pelo Nordeste e Brasil. No período posterior a abertura comercial, o estado paraibano atraiu várias empresas que tinham como fator intensivo a mão de obra, e que buscavam disponibilidade de matérias primas com baixo custo para sua produção.

Além disso, Maia (2003) cita as políticas de incentivos de concessões de empréstimos com encargos subsidiados. Mesmo não tendo atuação direta para o comércio internacional, estes mecanismos ajudaram grandes empresas exportadoras a se instalarem no estado paraibano.

As políticas adotadas pelo Estado para atrair novas indústrias, com o intuito de promover o desenvolvimento industrial, acabaram gerando benefícios. O principal instrumento de atração utilizado pelos estados são os incentivos fiscais. Foi através dessas políticas de incentivos que a Paraíba conseguiu nos últimos anos melhorar seu parque industrial, elevando a atividade empresarial do setor exportador do Estado (NÓBREGA NETO & MOREIRA, 2010).

Foi através de incentivos fiscais como o Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Industrial¹ (FAIN), que muitas empresas foram atraídas a fim de minimizar seus custos totais.

Na década seguinte, a participação das exportações paraibanas em relação ao Produto Interno Bruto (PIB) reduziu 6,6% em 2000, para 5,8% em 2010. Para que se possa entender o baixo desempenho do Estado paraibano em relação à contribuição para a economia nacional deve-se elencar os principais entraves às exportações.

A pauta de exportação da Paraíba é relativamente concentrada em poucos produtos primários e manufaturados e suas importações são relativamente concentradas em bens de capital e insumos industriais. Segundo Silveira (2012), o cenário do setor externo paraibano é caracterizado por um baixo dinamismo na balança comercial devido à elevação de importações, crise financeira internacional e poucos incentivos governamentais ao setor exportador.

Vale destacar ainda que o cenário das atividades exportadoras paraibanas é similar e também mais propenso a barreiras tarifárias, dentre os 30 principais destinos das exportações paraibanas, destacam-se os Estados Unidos (EUA), países da União Europeia (UE), China, Argentina, Venezuela, Romênia, entre outros, segundo dados disponibilizados do Centro Internacional de Negócios da Paraíba (CIN/PB), 2012.

Com base nessas observações, este estudo pretende responder ao seguinte problema de pesquisa: Quais as principais dificuldades enfrentadas pelas principais empresas exportadoras Paraibanas e em que estas dificuldades afetaram o setor entre os anos de 2000 a 2013?

O presente trabalho visa traçar um perfil das empresas exportadoras replicando o estudo de Ferraz & Ribeiro (2002) feito para o Brasil. Os autores elaboraram uma pesquisa de campo realizada com 460 empresas exportadoras brasileiras, localizadas em 13 estados de três regiões brasileiras, a fim de fazer um levantamento das atividades relacionadas às empresas exportadoras do país.

¹ Ver também, Moutinho (2003), Lima (2010), Barros Jr & Martins Filho (2014).

O desempenho exportador do estado da Paraíba ainda é um tema pouco estudado, e esta pesquisa tem por objetivo delinear as características do setor exportador paraibano no período pós-abertura comercial até 2013, tendo em vista a identificação das vantagens comparativas setoriais. Desenhar, portanto, um perfil do setor exportador da Paraíba, apresentando suas vantagens e desvantagens, torna possível determinar um plano de inserção no comércio internacional com o intuito de aproveitar as suas vantagens comparativas.

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo Geral

O objetivo geral deste trabalho consiste em verificar o volume exportador do estado da Paraíba e elencar os principais problemas enfrentados pelas empresas exportadoras do Estado, identificando os setores fortes, traçando o perfil destas empresas e dos gestores que a representam, no período entre 2000 e 2013.

1.1.2 Objetivos Específicos:

1. Identificar setores competitivos da economia da paraibana via cálculo da taxa de cobertura de comércio;
2. Elaborar e aplicar um questionário semiestruturado baseado no estudo de Ferraz & Ribeiro (2002) nas empresas exportadoras do Estado, no período analisado;
3. Analisar as condições adversas enfrentadas pelas firmas exportadoras;
4. Traçar o perfil das empresas exportadoras e dos gestores que a representam.
5. Relatar as condições adversas para as empresas ingressarem no setor externo.

Vale ressaltar que esta é uma pesquisa descritiva de análise quali-quantitativa, baseada em dados primários e secundários. O trabalho está dividido em cinco capítulos, além desta introdução. O segundo capítulo apresenta o referencial teórico-metodológico. O terceiro capítulo evidencia o cenário do desempenho exportador brasileiro, nordestino e paraibano. A análise dos resultados, evidenciando o panorama geral das empresas exportadoras da Paraíba é apresentada no capítulo quatro. As considerações finais são apresentadas no capítulo cinco.

2 REFERENCIAL TEÓRICO-METODOLÓGICO

O desempenho exportador do estado da Paraíba ainda é um tema pouco estudado, e esta pesquisa tem por objetivo delinear as características do setor exportador paraibano no período pós-abertura comercial até 2013 tendo em vista a identificação das vantagens comparativas setoriais. Nesta sessão, apresenta-se a importância do comércio internacional e são identificados alguns textos que apresentam objetivos próximos ao apresentado por esta pesquisa.

2.1 A importância do comércio internacional em uma região

Segundo Hidalgo (2000), o comércio exterior é uma fonte importante de competição para as empresas domésticas, visto que, estimula a eficiência, eleva o poder de concorrência frente ao comércio internacional, melhorando o bem-estar econômico através da especialização segundo o princípio das vantagens comparativas. O crescimento econômico é alcançado pela maior eficiência na alocação de recursos. Existe um conjunto de teorias que mostram a importância do comércio internacional para o desenvolvimento das regiões. Segundo Coutinho (2005), a teoria clássica busca explicar as relações comerciais do mercado externo a partir da produtividade relativa dos fatores de produção.

A teoria das vantagens absolutas desenvolvida por Smith² (1985) mostra que o país que produzir uma mercadoria com o menor custo, sendo este medido em termos de horas de trabalho, assim poderá realizar trocas com outros países, de forma benéfica. A vantagem absoluta de um país na produção de um bem qualquer resulta de uma maior produtividade do fator trabalho, quando a produção deste bem é feita em concorrência perfeita.

A teoria de vantagens absolutas foi aprimorada a partir da visão da teoria das Vantagens Comparativas desenvolvida por Ricardo³ (1982). A teoria de vantagens comparativas estendeu as possibilidades dos ganhos de comércio de países que não possuem vantagens absolutas em relação a outros países. Ou seja, os países se beneficiam através da especialização dos produtos relativamente mais eficientes no mercado internacional.

Já Stuart Mill fortaleceu a teoria de David Ricardo acerca da vantagem comparativa. Em "Princípios de Economia Política" (1848), Mill foi o primeiro teórico que ampliou o modelo de Ricardo.

² O livro original "A Riqueza das Nações", desenvolvido por Adam Smith, foi publicado no ano de 1776 com grande influência no estudo da ciência econômica.

³ David Ricardo elaborou uma explicação sistemática sobre a teoria das vantagens relativas em sua obra *The Principles of Political Economy and Taxation*, publicado no ano de 1817, obra está que deu início à análise de comércio internacional.

Stuart Mill Incluiu a demanda como suporte explicativo do mercado internacional e introduziu a ideia de que a renda que era destinada a cada bem era invariável. A lei de *Say* garantia, de forma teórica, a viabilidade de convergência dos custos e preços para uma economia internacional equilibrada (GUIMARÃES, 1997).

A teoria neoclássica de vantagens comparativas foi sintetizada por Krugman & Obstfeld (2001), mostrando que o comércio internacional produz um aumento do produto de um país porque permite que cada país se especialize em produzir o bem no qual possui uma vantagem comparativa. Um determinado país possui vantagem comparativa na produção de um bem se o custo de oportunidade da produção desse bem em relação aos demais é mais baixo, sendo o custo de produção uma variável dependente dos preços dos fatores de produção, que são regidos pela relação escassez x abundância.

Helpman & Krugman (1985), entretanto, argumentam que os ganhos de comércio não dependem apenas das diferenças nas dotações de fatores; as economias de escala criam um incentivo adicional e geram comércio, mesmo se os países forem idênticos em preferências (gostos), dotação de fatores e tecnologias, criando assim o que se chama de nova teoria do comércio internacional.

North (1977), analisou em seu trabalho, o desenvolvimento de algumas regiões dos Estados Unidos. O autor não aceitava algumas explicações das teorias convencionais sobre os estudos do desenvolvimento, como base para analisar algumas destas regiões. Visto que, as teorias convencionais explicam o desenvolvimento de uma região através de cinco etapas: a primeira etapa é economia de subsistência, autossuficiente, agrícola; a segunda etapa é desenvolvimento do comércio, melhoria do transporte; a terceira etapa apresenta o comércio inter-regional; na quarta etapa a região é forçada a se industrializar; o estágio final se encontra na quinta etapa e caracterizado pela especialização em atividades terciárias para exportação. North afirma, que quando estas etapas do desenvolvimento são confrontadas com a história econômica destas regiões, algumas objeções são levantadas. O autor afirma que as etapas destes estágios, apresentam pouca similaridade com o desenvolvimento real das regiões americanas e caso se observe o desenvolvimento destas regiões, analisando as causas de estagnação, estas cinco etapas apresentam uma utilidade mínima, devido à dificuldade de promover industrialização. Em alguns casos, algumas regiões pulavam todas as etapas iniciais e já se desenvolviam a partir da etapa cinco. Nas regiões que se desenvolviam, a partir das atividades voltadas à exportação, apresentaram uma maior produtividade, custos de produção menores e vantagens comparativas na produção de determinados bens.

Dixon and Thirwall (1975)⁴, formalizaram, inicialmente, as hipóteses do modelo de crescimento com causalidade cumulativa. Destacando o papel central da taxa de crescimento das exportações como determinante em última instância da taxa de crescimento do produto total de um país.

As novas teorias do comércio, como base de funcionamento dos mercados, substituíram as hipóteses de concorrência perfeita por hipóteses alternativas de concorrência imperfeita e adotaram rendimentos crescentes de escala. Essas novas hipóteses, advém dos estudos de organização das indústrias, do modelo de Dixit e Stiglitz (1977). Este modelo tem sido base para muitas teorias econômicas de comércio internacional e consideram-se dois setores na economia, o primeiro seria a agricultura, sendo um setor em concorrência perfeita e o segundo, o produtor de bens manufaturados, sendo um setor em concorrência imperfeita, com rendimentos crescentes (MARTINHO, 2002).

2.2 Revisão da Literatura Empírica

Vários estudos já foram realizados no Brasil, Nordeste e Paraíba acerca do desempenho do setor exportador. Ferraz & Ribeiro (2002)⁵, elaboraram uma pesquisa de campo realizada com 460 empresas exportadoras brasileiras, localizadas em 13 estados de três regiões brasileiras, a fim de fazer um levantamento das atividades relacionadas às empresas exportadoras do país. O questionário semiestruturado deste trabalho relaciona-se a pesquisa elaborada e aplicada pelos autores.

Os autores utilizam um questionário composto por 75 questões organizadas em sete grupos temáticos: i) perfil das empresas; ii) características da exportação; iii) percepção empresarial sobre benefícios e dificuldades associadas à atividade exportadora; iv) questões relacionadas ao financiamento e ao seguro de crédito à exportação; v) questões referentes à logística de exportações; vi) questões relativas aos investimentos no exterior destinados a apoiar as vendas externas; e vii) importância da tecnologia na atividade exportadora. O objetivo do trabalho foi apresentar sob a ótica das empresas os principais entraves as exportações brasileiras.

O trabalho de Gomes & Ellery (2007) evidencia o comportamento de firmas brasileiras com algum tipo de atividade exportadora, a partir de dados da Pesquisa Industrial Anual (PIA).

⁴ O modelo de causalidade cumulativa foi proposto por Kaldor (1966), mas o modelo é predominantemente verbal. Desta forma, foi formalizado por Dixon and Thirwall (1975).

⁵ Ferraz & Ribeiro (2002) foi o motivador desta pesquisa, com base neste estudo foi elaborado o questionário aplicado nas empresas paraibanas.

De acordo com os autores apenas um pequeno número de empresas possui atividade exportadora e a maioria delas destina suas exportações a pequeno número de mercados; as firmas exportadoras são maiores e mais produtivas que as atuantes apenas no mercado interno.

De acordo com Cardoso & Basílio (2006), entre o período de 2000-2006, as empresas brasileiras enfrentaram muitos problemas para serem competitivas no mercado externo, e com isso o país perdeu importantes negócios no mercado internacional. Algumas empresas enfrentaram problemas que envolvem os sistemas de portos, de rodovias, de ferrovias e logística.

Além dos percalços para a redução dos problemas dos entraves as exportações, as empresas brasileiras competem em situação de desvantagem em relação aos nossos concorrentes internacionais.

Hidalgo (2000) apresenta um estudo que conclui que o Nordeste é exportador de produtos intensivos em recursos naturais e mão de obra pouco qualificada. Neste estudo são identificados os setores fortes para o Nordeste em termos de exportações: Peixes, crustáceos e moluscos; frutas, cascas de fruta, etc.; gomas, resinas e outros sucos e extratos vegetais; açúcares e produtos de confeitaria; cacau e suas preparações; sal, enxofre, terra e pedras; produtos químicos inorgânicos; produtos químicos orgânicos; sabões, agentes orgânicos de superfície; produtos diversos das indústrias químicas; plásticos e suas obras; peles, exceto a peleteria e couros; obras de espartaria ou de cestaria; pastas de madeira ou outras; matérias de fibras celulósicas; lã, pelos finos ou grosseiros; fibras sintéticas ou artificiais; outros artefatos têxteis confeccionados; obras de pedra, gesso e cimento; pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas e moedas; obras de ferro fundido; cobre e suas obras; alumínio e suas obras.

O trabalho de Maia (2003) investiga o desempenho da economia paraibana nos anos 90, no que diz respeito ao setor externo. A análise do autor partiu da identificação do aproveitamento das vantagens comparativas dos setores do Estado destacando e investigando os setores que foram prejudicados com o processo de abertura econômica. Após a liberalização econômica diversos setores receberam fortes incentivos fiscais pela política industrial do Estado, incentivado a implementação de novas empresas exportadoras na Paraíba. Estimulando a eficiência da alocação dos recursos, estabelecendo estratégias de ampliação do volume exportado.

Silveira (2012) destaca que a pauta de exportação da Paraíba é relativamente concentrada em poucos produtos primários e manufaturados e suas importações são relativamente concentradas em bens de capital e insumos industriais.

A autora destaca ainda que os principais destinos das exportações são os tradicionais EUA e União Europeia, contrariando o caminho nacional, que é cada vez mais se associar aos países asiáticos. A perceptível ausência de incentivos às exportações por parte do governo estadual é um dos pontos mais importantes citado no trabalho. A Balança Comercial da Paraíba no período entre os anos de 2000-2011 apresentou um baixo dinamismo nas exportações do Estado, que apresentou uma tendência de queda na participação das exportações, tendo em média uma participação de 0,16% e uma média de 1,96% nas exportações do Nordeste.

2.3 Aspectos Metodológicos

Essa pesquisa é de caráter quali-quantitativa, que se define a partir da abordagem do problema formulado, visando à checagem das causas atribuídas a ele, segundo Gomes & Araújo (2005). E engloba tanto elementos da pesquisa qualitativa quanto da pesquisa quantitativa.

Uma pesquisa do tipo qualitativa é conhecida por ter caráter exploratório e é realizada para conferir aspectos qualitativos de uma questão específica ou geral. Já a pesquisa quantitativa pode ser traduzida por tudo aquilo que pode ser quantificável, ou seja, traduzir em números, diversas opiniões e informações com o intuito de classificá-las e analisá-las.

2.3.1 Dados primários e definição da amostra:

Para a coleta dos dados primários foi feita a pesquisa de campo, para tanto, foi aplicado um questionário semiestruturado construído com base no estudo de Ferraz & Ribeiro (2002) nas empresas exportadoras paraibanas. O critério inicial utilizado para a determinação das principais empresas a serem entrevistadas, foi o volume exportado. As empresas foram classificadas de acordo com o porte (micro/pequena, média ou grande), com a frequência exportadora (exportadores permanentes, iniciantes, assíduos ou esporádicos), com a região de localização e com o setor de atividade segundo a Classificação Nacional de Atividades Econômicas do Instituto Brasileiro de geografia e Estatística (CNAE/IBGE).

Em seguida, para selecionar as empresas que responderiam os questionários foi feito um levantamento junto ao Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio (MDIC) para definir a composição da amostra e obter um conjunto de firmas representativas do universo de exportadores paraibanos.

A amostra para população finita foi calculada conforme Bussab e Morenttin (2013) levando-se em consideração a equação (1):

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times (1-p)}{Z^2 \times p \times (1-p) + e^2 \times (N-1)} \quad (1)$$

Em que n - amostra calculada; N – população; Z - variável normal padronizada associada ao nível de confiança; p - verdadeira probabilidade do evento; e - erro amostral. O resultado encontrado mostra que deveriam ser entrevistadas 30 empresas. Neste caso foi admitido um nível de confiança de 90% e erro padrão de 10%.

2.3.2 Elaboração do questionário:

Esta pesquisa utiliza-se de um questionário semiestruturado. Este tipo de questionário é eficaz na captura de informações qualitativas com o intuito de gerar uma compreensão delimitada do problema a ser observado. Está técnica permite mesclar subjetividade e objetividade no aprofundamento das informações abordadas.

Para delinear a estrutura do questionário aplicado composto por 30 questões (disponível no apêndice A), houve uma divisão da apuração e aplicação dos dados, a primeira parte do questionário diz respeito aos dados dos agentes entrevistados na pesquisa de campo. Apesar de não parecerem tão relevantes à primeira vista, os dados sobre os entrevistados são importantes, pois mostram a qualificação dos que se encontram à frente das empresas do estado, o que por vezes pode se revelar como a chave para compreender bons ou maus desempenhos.

A segunda parte refere-se aos dados da organização, a fim de mensurar de forma agregada as informações acerca das principais questões levantadas como informações importantes para traçar o perfil das empresas exportadoras no Estado da Paraíba como: setores de produção, tempo de fundação, linhas produtivas, naturalidade e tipo das empresas, controle do capital, porte por número de funcionários, porte por faturamento, principais entraves às exportações, número de filiais, presença no exterior, concorrência, atividade exportadora, destino, volumes importados e exportados, clientes, inconstâncias na atividade exportadora, importância da exportação, meios de transporte, entraves e financiamento (crédito) para as exportações, das empresas. O período de aplicação dos questionários foi de dezembro de 2013 a junho de 2015.

2.3.1 Taxa de Cobertura comercial

Segundo Hidalgo (2000) as taxas de cobertura referem-se às vantagens comparativas observadas no comércio externo. Para este estudo, o cálculo das taxas de cobertura foi efetuado utilizando-se dados secundários. A taxa de cobertura foi calculada para todas as seções da Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), ao invés de fazer cálculos para os 99 capítulos, deixando o trabalho mais enxuto.

A Taxa de Cobertura Comercial observa se as vantagens comparativas se estendem ao mercado mundial.

A taxa de cobertura é importante, pois proporciona a noção exata do grau de (in) dependência comercial de um país em relação ao mercado e é dada pela equação (2):

$$TC_{ij} = \frac{X_{ij}}{M_{ij}} \quad (2)$$

De acordo com Hidalgo (2000), a taxa de cobertura de um determinado produto i do país j é dada pela razão entre as exportações (X_{ij}) e importações (M_{ij}) do mesmo.

Estes cálculos foram elaborados a partir de dados secundários. Para a coleta dos dados secundários, foram utilizados dados extraídos da Secretaria do Comércio Exterior (SECEX) do MDIC, disponível através do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (ALICE). As informações são expressas em dólares americanos, na condição de venda *Free on board* (FOB), e em quilograma líquido.

O próximo capítulo apresenta um resumo da situação da atividade exportadora no Brasil, Nordeste e Paraíba entre 2000 e 2013.

3 CENÁRIO DO DESEMPENHO EXPORTADOR BRASILEIRO, NORDESTINO E PARAIBANO

O cenário exportador brasileiro desde o processo de abertura econômica reflete mudanças importantes para o desempenho das empresas do país. Nesta sessão, apresenta-se a conjuntura do desempenho do comércio internacional do Brasil, da região Nordeste e da Paraíba, identificando-se alguns aspectos que influenciaram a evolução das exportações no período de 2000 a 2013.

3.1 Impactos da abertura comercial brasileira sobre as exportações

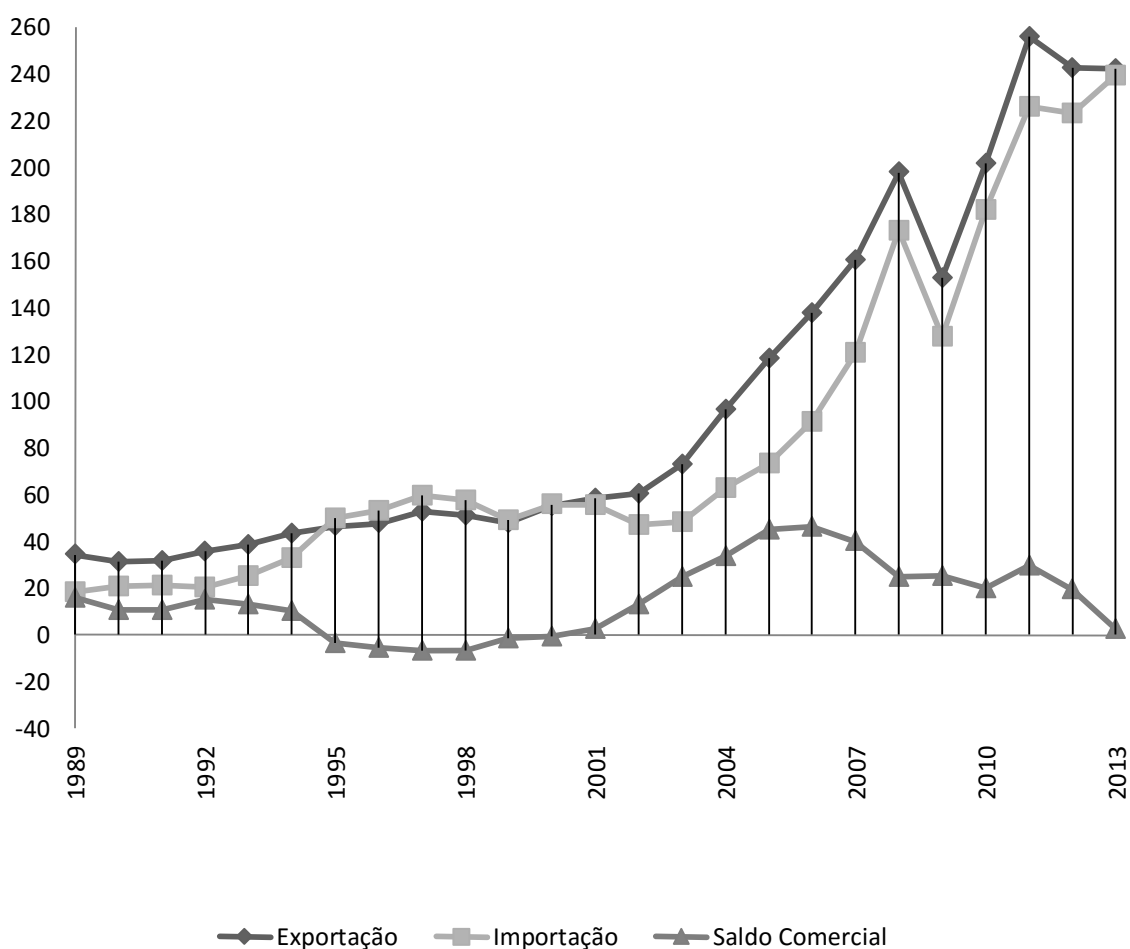
Ao longo da década de 80 e 90, iniciou-se o processo de abertura comercial e econômica do Brasil, que segundo Markwald (2001) marcaria a evolução econômica do País. O processo de abertura econômica trouxe mudanças importantes para a economia brasileira. As empresas melhoraram a produtividade a fim de se inserirem de forma competitiva no mercado internacional, Hidalgo (2009).

O país cuja economia é considerada relativamente fechada assumiu posturas tanto protecionistas quanto liberais. Contudo, é importante ressaltar que toda ação gera uma reação, positiva ou negativa, levando em consideração os benefícios conseguintes de uma maior diversidade de produtos, tanto os demandantes quanto os ofertantes têm acesso a uma cesta mais variada de produtos, como de insumos e bens de capital, aumentando o bem-estar como um todo e elevando os ganhos de comércio, segundo Markwald (2001).

O Gráfico 1 apresenta a evolução da balança comercial brasileira pós-liberalização econômica até o ano de 2013 (US\$ bilhões FOB). Percebe-se que as exportações e importações elevaram-se ao longo do tempo. Percebe-se que mesmo com o crescimento das participações das exportações brasileiras frente ao comércio internacional, verifica-se que as importações sobressaíram entre os anos de 1995 a 2000 resultando em déficits na balança comercial.

O período de 1989 a 2013 é marcado por mudanças nas políticas econômicas. Além da abertura econômica, a crise cambial, por exemplo, que aconteceu em meados de 1999 a 2003, gerada pela mudança no sistema de câmbio que passou de fixo para flutuante, provocou uma depreciação do real.

Gráfico 1: Evolução da Balança Comercial Brasileira - 1989 a 2013 - US\$ bilhões FOB



Fonte: Exportação e Importação Brasileira: SECEX/MDIC (2015).

Já em 2008 ocorreu a crise financeira mundial que afetou as variáveis de forma similar, de 2008 ao início de 2009 pode-se identificar um declínio na trajetória econômica das variáveis taxa de câmbio e exportações brasileiras.

Devido à crise, o maior importador dos produtos brasileiros, os Estados Unidos, diminuiu consideravelmente o volume importado, ocasionando uma alteração na balança de comercial brasileira. Ainda devido à crise, as empresas diminuaram o ritmo exportador e passaram a produzir para a demanda interna do país, segundo Pinto (2008).

3.1.1 Grau de Abertura e Participação das Exportações no PIB

O Gráfico 2 apresenta a evolução do grau de abertura comercial (GAC) brasileira e a participação das exportações (PExp) brasileiras em relação ao PIB entre os períodos de 1990 a 2013. O cálculo para se chegar aos valores de GAC e PExp foi efetuado a partir das equações (3) e (4).

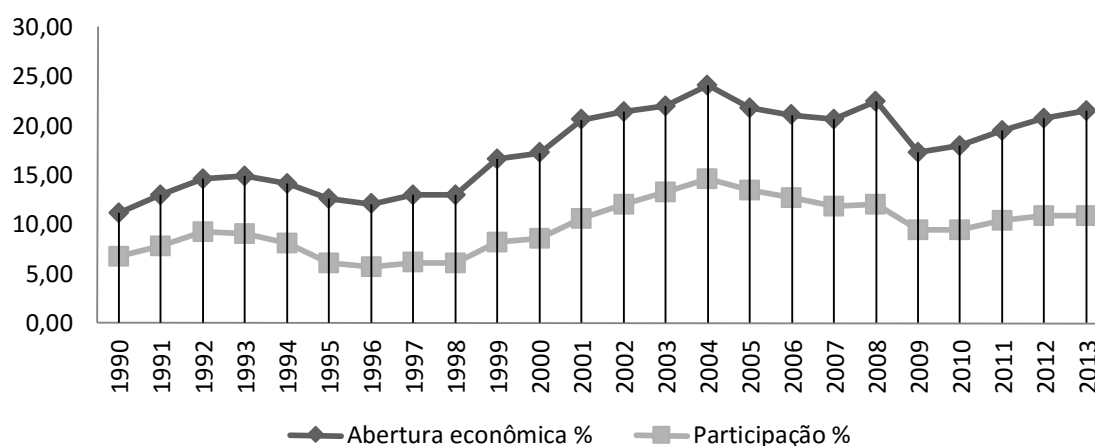
Na equação (3), o grau de abertura comercial⁶ (GAC) é medido pela participação da corrente de comércio (exportação+importação) em relação ao PIB nacional.

$$GAC = \left(\frac{Exp + Imp}{PIB_{ij}} \right) \times 100 \quad (3)$$

Na equação (4), o Pexp é medido pela relação das exportações brasileiras em relação ao PIB nacional.

$$PE_{\text{Exp}} = \left(\frac{Exp}{PIB_{ij}} \right) \times 100 \quad (4)$$

Gráfico 2: Evolução do grau de Abertura e a Participação das exportações Brasileiras em Relação ao PIB¹ entre os períodos de 1990 a 2013.



Fonte: SECEX/MDIC (2015).

Nota¹: O PIB do Brasil é apresentado em dólares, os dados foram extraídos no Banco Central do Brasil – BACEN (2014)

A partir dos anos de 1998 percebe-se uma elevação na trajetória, em decorrência ao plano de metas e algumas mudanças nas políticas econômicas. Após a crise econômica internacional, por volta de 2008 a 2013. Os valores do GAC para os 1990, 1995, 2000, 2005, 2008, 2013 respectivamente equivalem a, 11,10%, 12,52%, 17,21%, 21,77%, 22,47%, 21,48%.

⁶Os dados utilizados para o cálculo efetuado para encontrar os valores do GAC foram extraídos do SECEX/MDIC (2014).

As duas principais consequências da abertura foram o aumento das importações e a reversão dos saldos comerciais, mesmo diante este cenário pode-se observar que de 1990 a 2013 o GAC cresceu aproximadamente 11 pontos percentuais. De 2008 a 2013, percebe-se um impacto devido à crise financeira internacional e uma queda de aproximadamente 1%.

A evolução da participação das exportações sobre o PIB registrou uma média 9,41% e taxa de crescimento de 93,58% entre os de 1990 e 2000.

Note-se, contudo, que no período 2008 a 2013, período marcado pela a crise financeira mundial, o ritmo de expansão de nossas exportações em relação ao PIB nacional sofreu uma redução e a taxa de crescimento para esse período é de -19,62%.

3.2 Exportações por Estados Brasileiros

A Tabela 1 apresenta o saldo da balança comercial dos principais Estados exportadores do Brasil entre os anos de 2000 a 2013. A balança comercial de o Estado de São Paulo apresentou déficit entre os anos de 2008 a 2013. A balança comercial do Estado de Minas Gerais mostrou-se superavitário e uma tendência crescente as exportações.

Tabela 1: Balança Comercial dos principais Estados Exportadores Do Brasil entre os anos de 2000 a 2013

Período	São Paulo	Minas Gerais	Rio de Janeiro	Rio Grande do Sul
2000	-5.810.709.551	3.933.493.437	-3.137.925.216	1.759.270.492
2001	-4.111.533.010	3.058.235.574	-2.927.845.570	2.301.855.997
2002	321.124.022	3.838.575.817	-1.738.519.695	2.852.208.419
2003	2.819.254.032	5.008.451.241	-68.021.383	3.836.685.643
2004	4.064.128.105	7.019.891.709	672.290.324	4.611.531.548
2005	7.650.059.486	9.579.293.218	1.501.401.990	3.783.512.306
2006	9.100.144.407	10.799.571.010	4.193.077.257	3.852.871.213
2007	3.315.564.567	11.850.305.319	4.753.078.669	4.849.429.608
2008	-8.648.650.079	13.961.115.876	4.291.885.616	3.860.441.284
2009	-8.107.313.527	12.166.862.371	1.874.821.812	5.765.932.349
2010	-15.497.736.942	21.257.354.677	3.356.027.675	2.106.576.519
2011	-22.289.666.874	28.364.386.087	10.456.122.477	3.764.984.018
2012	-18.476.438.562	21.194.063.332	8.304.590.349	2.015.086.678
2013	-33.590.577.046	21.093.014.316	-301.127.055	8.314.608.242

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados extraídos do MDIC, 2015.

A balança comercial do Estado do Rio de Janeiro mostrou-se superávit de 2004 a 2012. Já o Estado do Rio Grande do Sul apresentou ao longo do período balança comercial superavitária.

A Tabela 2 representa o volume exportado da Paraíba e do Brasil entre os anos de 2000 a 2013. Ao longo dos anos pode-se perceber que a participação das exportações paraibanas apesar de crescerem, em relação às exportações do Brasil, as exportações da Paraíba decresce.

Tabela 2: Volume exportado por Brasil e Paraíba US\$ (1.000 FOB) 2000-2013.

Anos	Part. %	Paraíba	Brasil
2000	0,140812	77.614	55.118.920
2001	0,180851	105.412	58.286.593
2002	0,194938	117.818	60.438.653
2003	0,230389	168.652	73.203.222
2004	0,221644	214.280	96.677.497
2005	0,192726	228.437	118.529.184
2006	0,151945	209.392	137.807.470
2007	0,146992	236.142	160.649.073
2008	0,115082	227.796	197.942.443
2009	0,103345	158.112	152.994.742
2010	0,107883	217.833	201.915.276
2011	0,087951	225.189	256.039.366
2012	0,100328	243.369	242.572.846
2013	0,077661	187.966	242.033.575
Total	0,127446	2.618.012	2.054.208.860

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados extraídos do MDIC, 2015

Em relação ao Brasil em média as exportações paraibanas contribuíram para as exportações totais com 0,12% entre 2000-2013. Há, portanto, uma preocupação para que o setor externo deva ter uma maior participação no produto paraibano visto que, de maneira geral, economias mais abertas tendem a crescer acima da média.

Em relação ao volume exportado, o Estado da Paraíba, frente aos principais Estados Exportadores do Brasil entre os anos 2000 a 2013, apresenta um baixo dinamismo ao longo do período.

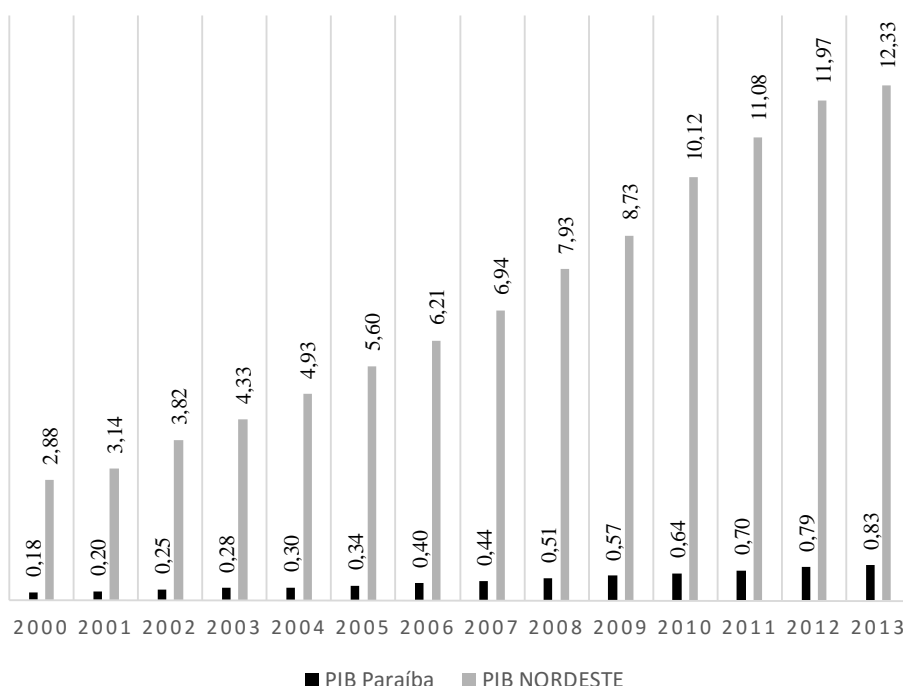
3.3 Desempenho exportador da Região Nordeste

Para compreender a situação do comércio exterior paraibano é necessário incluí-lo no contexto do Nordeste. O comércio internacional da região Nordeste caracteriza-se por apresentar uma pauta de exportações, composta de produtos com forte especialização regional.

O Gráfico 3 indica a relação do PIB do Estado paraibano em relação ao PIB da região Nordeste (valores percentuais em reais correntes R\$), de 2000 a 2013. Para traçar os valores do gráfico, foi efetuado o cálculo percentual do PIB da Paraíba frente ao valor total do PIB do Nordeste para mensurar a participação da Paraíba no Produto Interno Bruto da região, ano a ano.

No ano de 2013 o PIB paraibano obteve uma participação de 0,83% frente a um crescimento de 12% do PIB da região Nordeste. De fato, é importante indicar que mesmo a participação da Paraíba seja baixa frente a região Nordeste, o Estado obteve crescimento do PIB ano a ano.

Gráfico 3: Relação do PIB da Paraíba e o PIB do Nordeste (Valores percentuais em R\$ a.a)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do Instituto de Desenvolvimento Municipal e Estadual da Paraíba, *IDEME* (2014).

Nota¹: Os valores do PIB tanto da Paraíba, quanto da região Nordeste estão em R\$ (reais correntes).

Os dados e a evolução das exportações da região Nordeste reafirmam que dentro os (nove) Estados que compõe a região, a Paraíba ocupa a sétima posição, ficando à frente apenas do Piauí e do Sergipe (ver tabela 3).

A Tabela 3 apresenta a participação dos Estados do Nordeste, segundo dados do Banco do Nordeste (2013). A Paraíba tem em média uma participação de 1,8% entre os anos de 2000-2013.

Tabela 3: Participação (%) dos Estados Exportadores do Nordeste nas exportações Brasileiras: 2000-2013

Período	(BA)	(MA)	(CE)	(PE)	(AL)	(RN)	(PB)	(PI)	(SE)
2000	48,28	18,83	12,30	7,06	5,57	3,71	1,93	1,57	0,74
2001	50,67	13,00	12,60	8,01	7,27	4,48	2,52	0,96	0,50
2002	51,81	14,01	11,71	6,87	6,41	4,81	2,53	1,03	0,81
2003	53,35	12,10	12,48	6,73	5,91	5,08	2,76	0,96	0,64
2004	50,55	15,31	10,71	6,43	5,69	7,13	2,66	0,91	0,59
2005	56,71	14,21	8,84	7,44	5,53	3,92	2,16	0,56	0,63
2006	58,24	14,73	8,27	6,72	5,96	3,20	1,80	0,41	0,68
2007	56,61	16,64	8,78	6,65	5,07	2,90	1,80	0,43	1,11
2008	56,30	18,36	8,26	6,07	5,68	2,25	1,47	0,89	0,72
2009	60,35	10,61	9,30	7,09	7,09	2,22	1,36	1,44	0,52
2010	56,00	18,40	8,00	7,01	6,12	1,79	1,37	0,81	0,48
2011	58,50	16,18	7,45	6,37	7,28	1,49	1,20	0,87	0,65
2012	60,00	16,19	6,70	7,00	5,40	1,48	1,30	1,20	0,80
2013	58,43	13,56	8,22	11,53	4,3	1,44	1,09	0,94	0,49
Média	56,455	15,02	8,81	6,935	5,8	3,05	1,8	0,925	0,645

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados extraídos do MDIC, 2015.

Nota¹: Os Estados estão representados pelas suas respectivas siglas, Alagoas (AL), Bahia (BA), Ceará (CE), Maranhão (MA), Paraíba (PB), Pernambuco (PE), Piauí (PI), Rio Grande do Norte (RN) e Sergipe (SE).

Os resultados da tabela 3 mostram a Bahia com participação de em média 56,455% e o Maranhão com participação de em média 15,02%. A participação das exportações no ano de 2007 no Estado da Paraíba apresentou um valor de 2,38% e em 2008 após a crise mundial, apresentou uma queda totalizando um valor de 1,98%.

Em 2011 e 2012 as participações das exportações paraibanas em relação ao PIB do Estado (valores em US\$) totalizaram respectivamente, 1,42% e 1,39%. Estes valores foram calculados segundo dados extraídos do Instituto de Desenvolvimento Municipal e Estadual da Paraíba, IDEME (2014).

A Tabela 4 apresenta os principais Estados exportadores do Nordeste entre os anos de 2008 e 2013, analisando o total exportado por cada Estado entre o período, verificamos que o Estado da Bahia esteve à frente das exportações do Nordeste, com um valor de US\$ 56.964.593.

Tabela 4: Principais Estados Exportadores do Nordeste em US\$ FOB (Milhões a.a) entre os anos de 2008 a 2013.

Período	(BA)	(MA)	(CE)	(PE)	(AL)	(RN)	(PB)
2008	8.698.664	2.836.303	1.276.970	937.633	877.500	348.091	227.708
2009	7.010.800	1.232.814	1.080.168	823.972	824.053	258.104	158.201
2010	8.879.394	2.920.267	1.269.498	1.112.502	971.015	284.738	217.833
2011	11.016.306	3.047.103	1.403.296	1.198.969	1.371.547	281.181	225.191
2012	11.267.769	3.024.688	1.266.963	1.319.976	1.014.421	261.224	243.369
2013	10.091.660	2.341.917	1.420.464	1.991.531	742.270	247.922	187.966
Total	56.964.593	15.403.092	7.717.359	7.384.583	5.800.806	1.681.260	1.260.268

Fonte: Elaboração própria, a partir de dados extraídos do MDIC, 2015.

Nota¹: Os Estados estão representados pelas suas respectivas siglas, Alagoas (AL), Bahia (BA), Ceará (CE), Maranhão (MA), Paraíba (PB), Pernambuco (PE), Rio Grande do Norte (RN).

As exportações da Paraíba mantiveram uma tendência crescente entre os períodos de 2010 a 2012, mais declinou entre os anos de 2012 a 2013. O PIB da Paraíba apresentou uma evolução positiva ao longo do tempo.

3.4 Evolução Das Exportações Paraibanas

Particularmente nos estados brasileiros a abertura teve efeitos diversos. Segundo Maia (2003) após a liberalização econômica diversos setores receberam fortes incentivos fiscais pela política industrial do Estado da Paraíba, incentivando a implementação de novas empresas exportadoras no estado, estimulando a eficiência da alocação dos recursos, estabelecendo estratégias de ampliação do volume exportado.

A economia da Paraíba é caracterizada pela baixa abertura ao comércio externo e o estado é um dos mais pobres do Brasil, com baixa participação no PIB nacional, média de 0,84% entre 2000-2012 segundo dados do IDEME (2014).

A Tabela 5 apresentam a evolução da balança comercial da Paraíba.

Tabela 5: Evolução do Desempenho do comércio exterior da Paraíba entre os anos 2000-2013 (US\$ FOB)

Período	Balança comercial	Exportação	Importação
2000	-72.634	77.614	150.248
2001	15.591	105.412	89.821
2002	38.762	117.818	79.057
2003	107.946	168.652	60.707
2004	116.224	214.280	98.056
2005	111.492	228.437	94.297
2006	39.927	209.392	169.465
2007	-69.286	236.142	305.429
2008	-168.576	227.796	396.372
2009	-275.597	158.112	433.709
2010	-467.370	217.833	685.203
2011	-792.855	225.189	1.018.045
2012	-376.599	243.369	619.968
2013	-467.906	187.966	655.872
Total	-2.260.881	2.618.012	4.856.249

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados extraídos do MIDIC 2015.

Apresentou queda no saldo comercial a partir de 2007 a 2010 um dos fatores que possa ter influenciado negativamente na balança comercial foi a crise financeira internacional e baixos incentivos governamentais ao setor exportador. De 2012 a 2013 percebe-se uma tendência constante das exportações, todavia, houve uma elevação acentuada no ano de 2011.

O setor exportador paraibano, que além de sua baixa dinâmica no cenário não apenas do Nordeste, mas também do Brasil, apresenta uma balança comercial deficitária em seu saldo a partir de 2007 até 2013. Embora as exportações tenham se mantido quase constantes, as importações cresceram exponencialmente até 2011, declinando entre os anos de 2011 a 2013.

Para o período observado a balança comercial apresentou superávit nos anos de 2001 a 2006, voltando a apresentar déficit em seu saldo a partir de 2007 até 2013. Em 2013 a balança comercial fechou com saldo deficitário de US\$ -467.906.

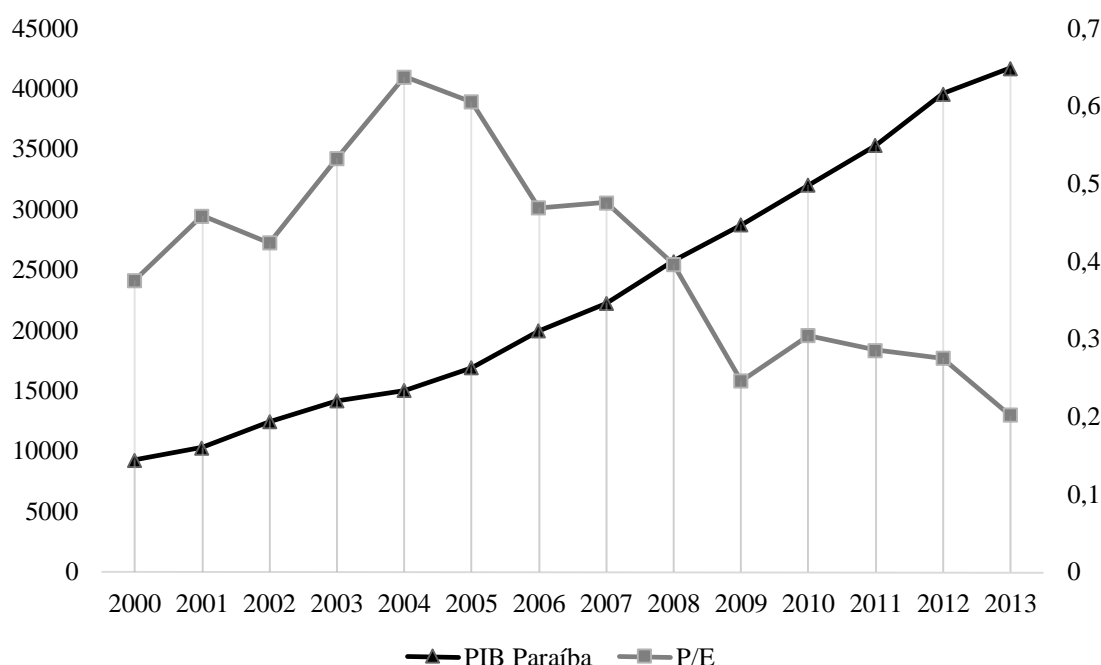
Desde o ano 2001 observava-se um crescimento ano a ano das importações paraibanas, e notou-se no ano de 2012 uma quebra nesse crescimento, que equivaleu a quase a metade do valor importado no ano anterior. Já entre os anos de 2007 a 2013 verifica-se que houve déficit, esta representa a diferença no saldo das exportações pelo saldo das importações.

Além da elevação das importações, a crise financeira internacional e baixos incentivos governamentais ao setor exportador foram fatores que ampliaram o déficit comercial paraibano, segundo Silveira (2012). É válido ressaltar que a crise econômica internacional que afetou os EUA, principal país de destino das exportações da Paraíba.

O Gráfico 5 apresenta a Participação das exportações da Paraíba em relação ao PIB do Estado (US\$ FOB), que nessa análise será chamado de PE_{Exp}^{PB} ⁷.

O PE_{Exp}^{PB} em 2007 apresentou um valor médio de 2.38% e em 2008 após a crise mundial, apresentou uma queda totalizando um valor de 1.98%. Em 2011 e 2012 o PE_{Exp}^{PB} totalizou respectivamente, 1.42% e 1.39%.

Gráfico 4: Participação das exportações da Paraíba em relação ao PIB do Estado (Valores em US\$ FOB).



Fonte: MDIC (2015). IBGE Estados (2015) Elaboração própria.

Nota¹: O valor do PIB 2013 é uma projeção calculada pelo IDEME (2015)

A Tabela 6 apresenta a participação dos principais municípios exportadores do Estado da Paraíba (em valores US\$) entre os períodos de 2000 a 2013. Percebe-se que os municípios de Campina Grande, Mamanguape e Pedras de fogo, apresentaram um crescimento positivo a cada ano em termos de participação nas exportações paraibanas. Já os municípios de Bayeux, João Pessoa e Santa Rita, apresentaram uma tendência instável.

⁷ Conforme já apresentado: $PE_{Exp}^{PB} = \left(\frac{Exp}{PIB_{ij}} \right) \times 100$

Tabela 6: Participação % dos Principais Municípios Exportadores da Paraíba em valores de Dólares americanos (US\$) entre os períodos de 2000 a 2013.

Período	João Pessoa	Campina Grande	Santa Rita	Pedras de Fogo	Bayeux	Mamanguape
	%	%	%	%	%	%
2000	24,57	4,29	20,83	5,1	16,92	0
2001	31,39	3,54	23,23	3,1	10,85	0,01
2002	47,33	3,92	19,5	4,5	7,48	0,04
2003	48,41	8,22	16,19	8,53	4,03	0,62
2004	49,31	10,29	13,23	6,1	4,72	0,95
2005	52,01	15	9,86	6,17	4,63	0,69
2006	43,85	27,64	10,08	3,9	1,56	1,37
2007	55,28	23,28	5,42	2,67	3,35	1,35
2008	48,09	31,85	8,08	0	3,44	1,67
2009	44,12	39,33	5,51	1,07	1,35	5,47
2010	34,19	34,61	13,44	1,63	2,63	4,91
2011	9,13	35,17	20,63	3,76	1,99	6,63
2012	5,9	57,9	17	13,5	1,74	7,16
2013	5,69.	50,9	12,25	5,83.	1.	4,75
Média	45,72	19,14	13,44	3,9	3,73	1,15

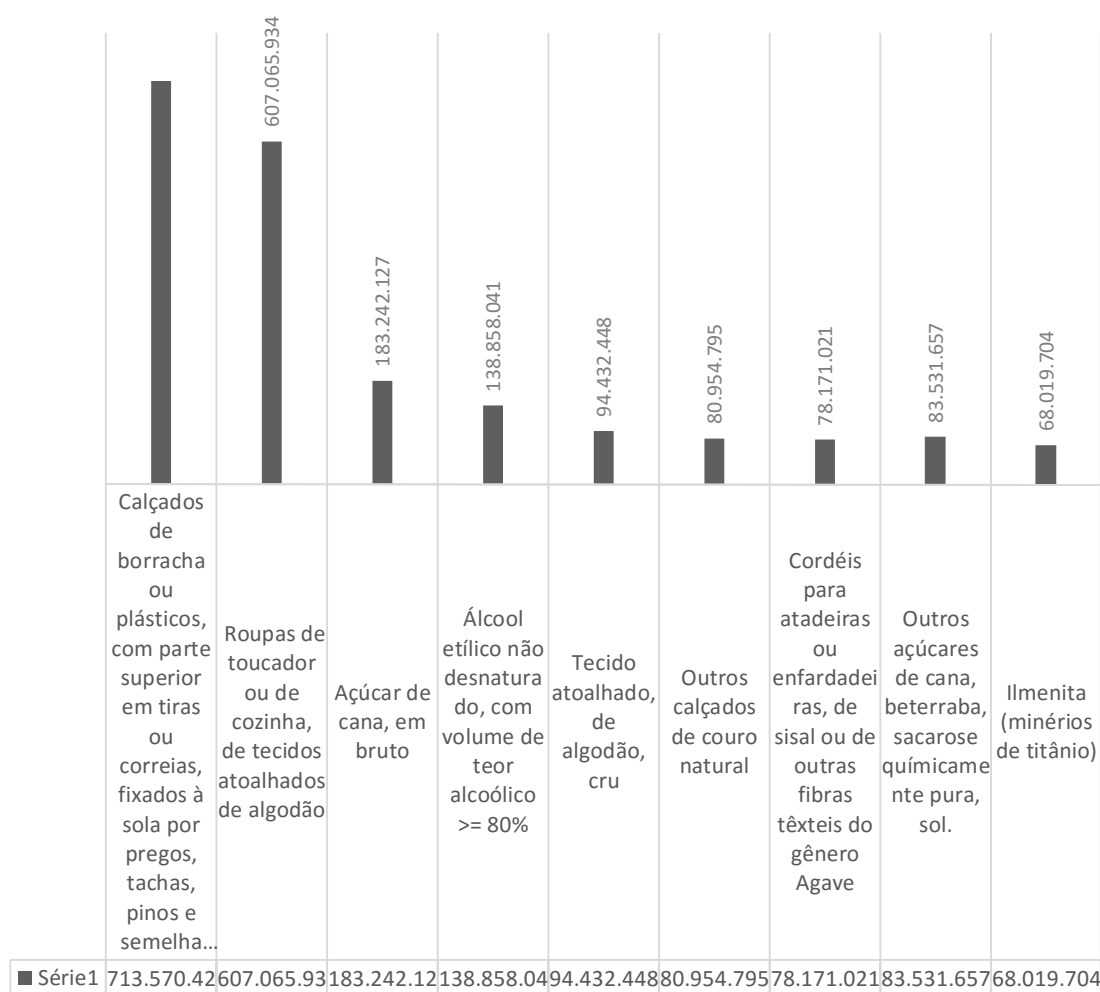
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados extraídos do MDIC, 2015.

No ano de 2012 verifica-se uma mudança na participação das exportações por município na Paraíba, João Pessoa que até 2010 apresentava uma participação de 34% nas exportações paraibanas passou a apresentar uma participação de 9% em 2011 e totalizou em 2012 uma participação de 5,90%. O município de Campina Grande apresentou no ano de 2013 uma participação de 50,90% e Santa Rita 12,25%.

A participação das exportações do município de Pedras de fogo cresceu cerca 10% de 2011 a 2012. Os principais produtos exportados por esse município são açúcar e etanol. Os Dados foram extraídos do MDIC (2014). Em 2013 os municípios de Campina Grande e Santa Rita apresentou um percentual de participação de respectivamente 50,90% e 12,25%.

O Gráfico 5 apresenta os principais produtos exportados pela Paraíba em relação a todos os destinos, ou seja, em relação a todos os países que importam os produtos do Estado. Os principais destinos são Estados Unidos (EUA) e China.

Gráfico 5: Principais Produtos Totais Exportados da Paraíba entre os anos de 2000 a 2013 (US\$ FOB a.a)



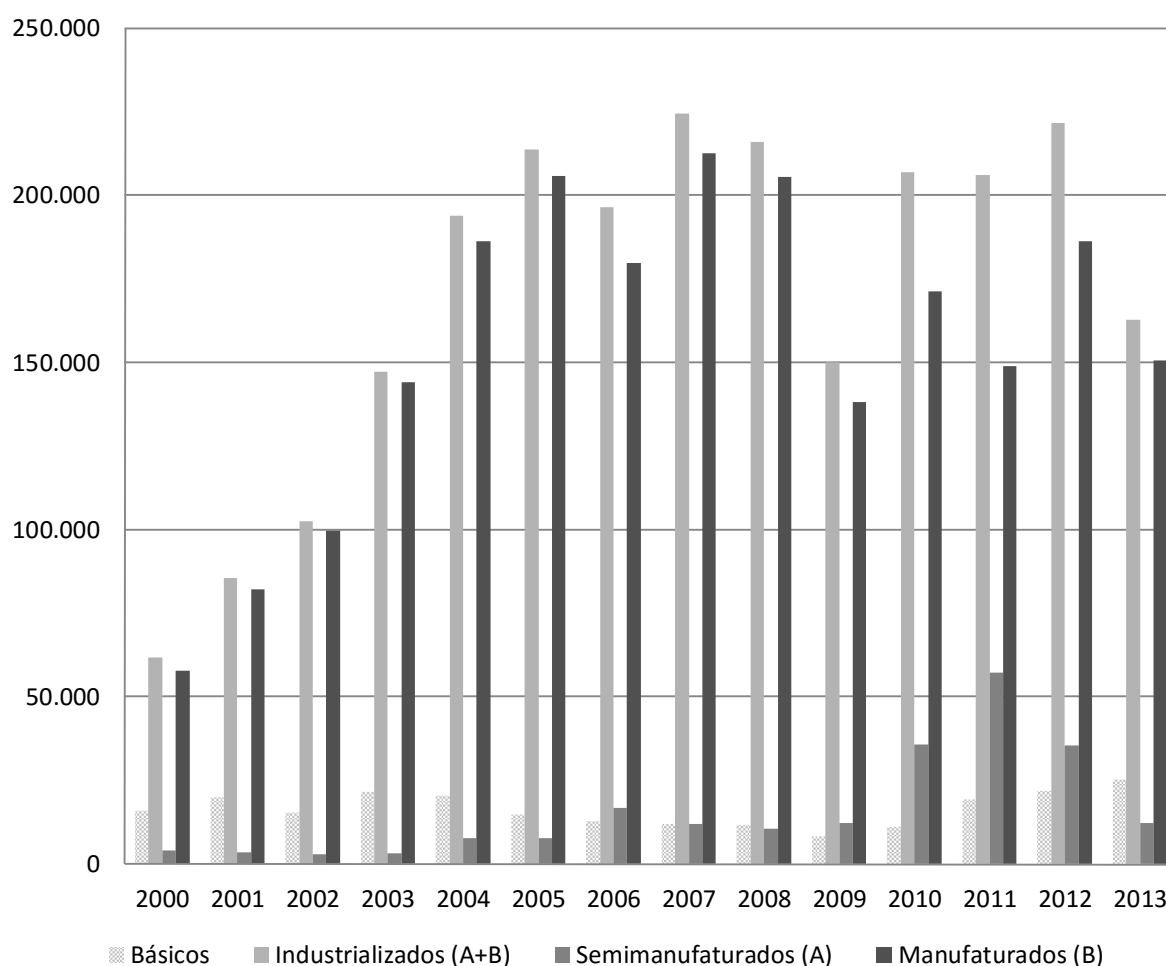
Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do MDIC (2015).

Os produtos caracterizados como carros chefes das exportações da Paraíba, são as roupas de toucado/cozinha, de tecidos atoalhados de algodão, calçados de borracha/plástico com parte superior em tiras, açúcar de cana, em bruto, etc. Não significa que os outros produtos não influenciam na pauta de exportações do Estado, mas em relação ao volume exportador estes são os principais produtos. Os dados foram extraídos do (MDIC 2015).

3.5 Fator Agregado nas Exportações Paraibanas

O conceito de exportações por fator agregado envolve o agrupamento dos produtos em três grandes classes, básicos, semimanufaturados, manufaturados. O Gráfico 6 e a Tabela 7 apresentam o volume exportado por fator agregado entre os anos de 2000 a 2013.

Gráfico 6: Exportações por Fator Agregado US\$ (1.000 FOB) 2000-2013.



Fonte: MDIC (2015). Elaboração própria. B= Básicos, I=Industrializados, S= Semimanufaturados; M= Manufaturados.

Analisando-se as exportações por fator agregado, na Paraíba entre 2000-2013, 83% são em média produtos manufaturados, 9% semimanufaturados e 8% básicos. Destacam-se entre os principais produtos industrializados exportados pela Paraíba no período, calçados, bebidas e líquidos alcoólicos, alimentos e produtos têxteis, de acordo com dados do MDIC (2015).

Os dados confirmam na tabela 7 que o grande impulso nas exportações do estado está concentrado nos bens industrializados e manufaturados. A taxa de crescimento das exportações de bens industrializados e manufaturados no período de 2000 a 2013 são respectivamente 164,26% e 160,70%.

Tabela 7: Exportação Paraibana: Var% por fatores Agregados da Paraíba de 2000 a 2013

	Var%	Var%	Var%	Var%
Período	Básicos	Industrializados (A+B)	Semimanufaturados (A)	Manufaturados (B)
2000	0,00	0,00	0,00	0,00
2001	24,77	38,52	-12,78	21,43
2002	-22,63	19,95	-16,32	44,69
2003	39,86	43,69	8,04	29,26
2004	-4,91	31,74	149,08	10,54
2005	-28,50	10,22	2,27	-12,69
2006	-12,23	-7,99	116,90	18,25
2007	-8,56	14,18	-29,48	-3,27
2008	-1,05	-3,74	-12,17	-32,88
2009	-29,96	-30,53	15,88	24,10
2010	34,24	37,88	195,75	-13,15
2011	76,17	-0,46	60,55	25,25
2012	12,40	7,67	-38,08	-19,17
2013	16,03	-26,56	-65,44	-100,00

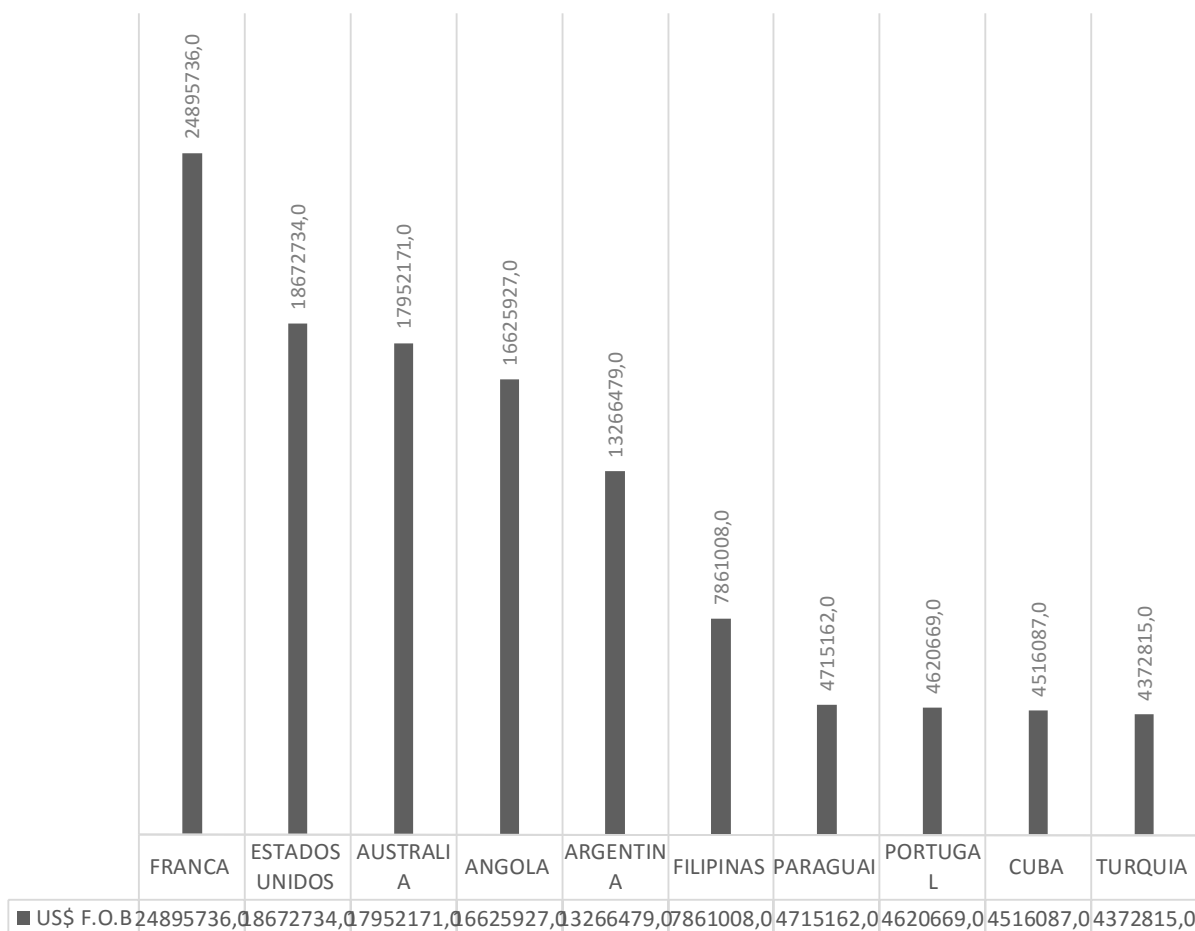
Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos do MDIC 2015.

No ano de 2012 as exportações dos bens básicos e industrializados apresentaram respectivamente uma variação percentual de 12,40% e 7,67%. Em relação aos produtos semimanufaturados e manufaturados, apresentaram respectivamente uma variação percentual de -38,08% e -19,17%. Já no ano de 2013 os produtos básicos apresentaram um percentual de 16,03% e os produtos industrializados um percentual de -26,56%.

3.6 Principais Destinos

O Gráfico 7 apresenta dentre os principais 30 países de destino das exportações, aqueles que obtiveram um maior crescimento das exportações no ano de 2013.

Gráfico 7: Os 10 principais países de destino das exportações paraibanas no ano de 2013.



Fonte Elaboração própria a partir de dados extraídos do MDIC 2015.

No ano de 2013, dez países se destacaram por serem os principais importadores dos produtos paraibanos, são eles: França, Estados Unidos, Austrália, Angola, Argentina, Filipinas, Paraguai, Portugal, Cuba, Turquia.

Os Estados Unidos, em 2011, mostraram ser o principal país de destinos das exportações paraibanas, mas em 2013 a França se destaca, importando um total aproximado de 249 milhões de dólares (US\$ F.O.B).

O próximo capítulo detalha a situação das empresas exportadoras na Paraíba.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS: PANORAMA DAS EMPRESAS EXPORTADORAS DA PARAÍBA

Nesta sessão, serão apresentados os resultados obtidos após o cálculo da taxa de cobertura do comércio e da aplicação do questionário semiestruturado. Serão apresentados os resultados do mapeamento do panorama das exportações, perfil dos profissionais responsáveis pelos setores representativos do comércio externo do Estado e as características organizacionais das empresas exportadoras do Estado.

4.1 A Taxa De Cobertura

O indicador da taxa de cobertura do comércio internacional tem como objetivo reforçar os indicadores de vantagens comparativas, bem como identificar os “pontos fortes” da economia paraibana, segundo Hidalgo (2000).

A Tabela 8 apresenta os resultados dos cálculos das taxas de cobertura das exportações paraibanas entre os anos de 2000 a 2013.

Apesar do setor de calçados, chapéus, etc, apresentar-se como um setor forte seus resultados ao longo da série mostraram oscilações de 2000 a 2013, outros setores que tem este perfil são obras de pedras, cerâmica, vidros e etc. Para que os resultados fossem apresentados de maneira mais concisa os produtos foram enumerados de acordo com a sistemática de classificação dos códigos das Sessões do Sistema Harmonizado (SH).

- Produto 1: Animais vivos e produtos do reino animal
- Produto 2: Produtos do reino vegetal
- Produto 3: Gorduras, Óleos e Ceras animais vegetais
- Produto 4: Produtos Alimentícios, bebidas e fumos
- Produto 5: Produtos Minerais
- Produto 6: Produtos Da indústria química e conexas
- Produto 7: Plásticos, borrachas e suas obras
- Produto 8: Peles, couros, peleteria e obras
- Produto 9: Madeira, cortiças e suas obras
- Produto 10: Pasta de madeira, papeis e suas obras
- Produto 11: Matérias têxteis e suas obras
- Produto 12: Calçados, chapéus, etc.
- Produto 13: Obras de pedras, cerâmica, vidros e etc.
- Produto 14: Perolas naturais, pedras preciosas, etc.
- Produto 15: Metais comuns e suas obras
- Produto 16: Maquinas e aparelhos, material elétrico
- Produto 17: Material de Transporte
- Produto 18: Instrumentos e aparelhos científicos
- Produto 19: Armas e munições; suas partes e acessórios
- Produto 20: Mercadorias e produtos diversos
- Produto 21: Objetos de Arte, de decoração e antiguidades

Tabela 8: Resultados das Taxa de Coberturas de 2000 a 20

Tabela 8 : Resultados das Taxa de Cobertura do Estado da Paraíba entre os anos de 2000 a 2013.														
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Produto 1	20,229	16,4724	19,4446	27,11	36,2367	362,4050	19,37	8,0573	3,0355	0,3376	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Produto 2	0,0291	0,0897	0,1451	0,3533	2,9053	0,3574	0,1791	0,1137	0,1554	0,1969	0,0998	0,0474	0,0403	0,0371
Produto 3	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Produto 4	1,8169	3,2406	7,3026	15,46	12,6421	13,1368	8,2365	14,1591	8,7095	9,2510	21,8388	1,1533	4,2456	1,9798
Produto 5	0,2059	0,2144	0,9677	0,7287	1,0155	1,4157	1,4524	1,2729	0,2353	0,2571	0,1780	0,2211	0,3490	0,4003
Produto 6	0,0000	0,0008	0,0054	0,1898	0,1019	0,0066	0,0022	0,0082	0,0271	0,0253	0,0081	0,0158	0,0100	0,0115
Produto 7	0,0663	0,0938	0,0087	0,0715	0,0848	0,0297	0,0296	0,0334	0,0303	0,0180	0,0131	0,0135	0,0209	0,0105
Produto 8	0,0000	0,0013	0,0012	0,0074	0,0224	0,2739	71,4111	0,0004	0,0090	0,0214	0,0032	0,0012	0,0044	0,0106
Produto 9	1,0225	0,0000	0,0421	0,5478	22,0871	0,3356	0,0606	1,7441	0,1516	0,0000	0,0000	0,0630	0,0225	0,0000
Produto 10	0,0438	0,2127	0,1246	0,2010	0,0162	0,0608	0,0725	0,2397	0,0319	0,0338	0,0014	0,0100	0,0094	0,0040
Produto 11	1,2923	6,6013	11,3693	5,5932	2,2122	3,9646	1,8674	1,1542	1,2228	0,8613	0,5392	0,0796	0,1553	0,1715
Produto 12	36,4003	84,5510	41,7979	54,87	65,5313	29,4142	3,2638	1,7828	1,6993	1,4949	1,5059	1,2941	0,9487	0,7959
Produto 13	0,4970	2,9838	14,3277	7,8719	7,5786	7,6653	4,8809	2,3927	0,9624	0,7634	0,4344	0,1303	0,2049	0,2975
Produto 14	53,78	0,0000	0,0000	0,000	0,0000	0,000	1762,25	3,4225	0,0309	0,0000	0,0000	0,0588	0,0002	0,0000
Produto 15	0,0015	0,0000	0,0001	0,0005	0,0013	0,0006	0,0008	0,0004	0,0028	0,0027	0,0091	0,0016	0,0055	0,0036
Produto 16	0,0019	0,0027	0,0621	0,0115	0,0074	0,0178	0,0227	0,0086	0,0046	0,0025	0,0013	0,0009	0,0018	0,0004
Produto 17	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0589	0,0000	0,1799	0,0449	0,0000	0,0000	0,0023	0,0003	0,0000	0,0000
Produto 18	0,0601	0,0416	0,0399	0,0611	0,1689	0,0123	0,0073	0,0033	0,0117	0,0018	0,0005	0,0012	0,0007	0,0001
Produto 19	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Produto 20	0,0037	0,0110	0,0622	0,0342	2,0456	0,2303	0,1011	0,0151	0,0088	0,0052	0,0041	0,0152	0,0049	0,0016
Produto 21	2258,87	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	17,7001	0,0000	3,1315	3,8253	0,0000	0,0000

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MDIC (2014)

Os produtos que apresentaram o índice de taxa de cobertura maior que a unidade nos três primeiros anos analisados foram: animais vivos e produtos do reino animal, Produtos Alimentícios, bebidas e fumos, Matérias têxteis e suas obras. Para a maior parte do período analisado, as seções de calçados, chapéus etc. e produtos alimentícios, bebidas e fumos apresentaram taxa de cobertura maior que a unidade isso revela que estes setores podem ser vistos como sendo setores detentores de elevada vantagem comparativa no Estado da Paraíba.

4.2 Distribuição Espacial dos Municípios Exportadores paraibanos

A Figura 1 apresenta um mapeamento dos municípios exportadores paraibanos. A elaboração deste panorama foi efetuada com base nos dados das empresas exportadoras do Estado da Paraíba para a pesquisa de campo, os dados foram extraídos no Ministério de Desenvolvimento, indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Paraíba - PB

Capital: João Pessoa
Nº de municípios: 223

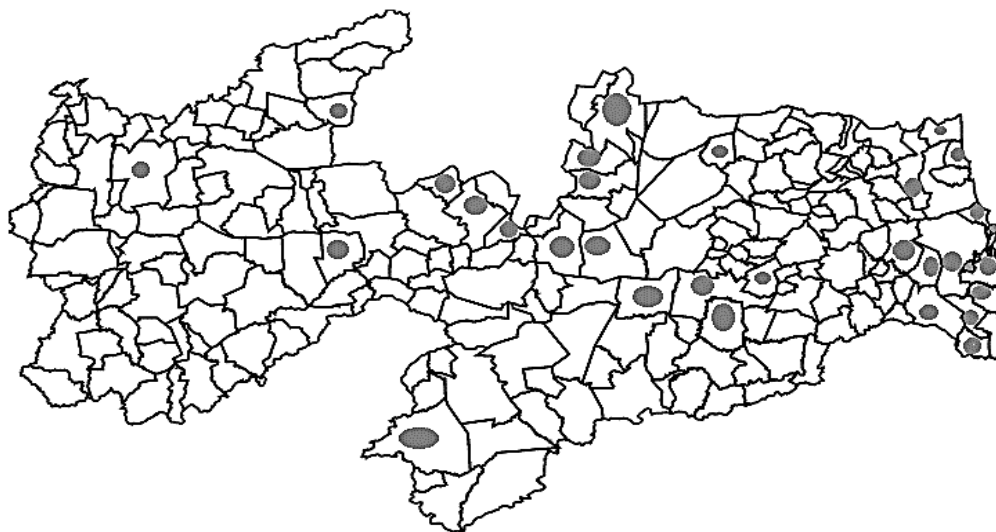


Figura 1: Panorama de todos os municípios exportadores paraibanos. Elaboração própria a partir de dados do MDIC e IBGE Estados (2015).

A Tabela 9 apresenta a relação dos municípios do Estado paraibano, revelando o total de empresas exportadoras por município. A elaboração das informações da tabela foi efetuada com base nos dados das empresas exportadoras do Estado da Paraíba, dados do Ministério de Desenvolvimento, indústria e Comércio Exterior (MDIC) e do IBGE Estados.

Os Dados do MDIC (2015) apontam para a existência de 202 empresas exportadoras no Estado, no período de 200 a 2013. Este resultado foi extraído, após o tratamento dos dados, verificando-se as empresas ano a ano. Todavia, devido a algumas empresas terem sido apresentadas de forma repetida, considerou-se um conjunto total de 200 empresas.

Tabela 9: Municípios Com Atividade Exportadora de 2000 a 2013.

Municípios	PIB per capita¹	População 2010	Quantidades de Empresas Exportadoras (MDIC)
ALHANDRA	13.277	18.007	1
BAIA DA TRAICAO	5.178	8.012	1
BAYEUX	7.003	99.716	12
BOA VISTA	14.441	6.227	2
CAAPORA	16.389	20.362	1
CABEDELO	42.483	57.944	31
CAMPINA GRANDE	11.256	385.213	35
CASSERENGUE	4.484	7.058	1
CRUZ DO ESPIRITO SANTO	5.225	16.257	3
JOAO PESSOA	13.552	723.515	54
JUAZEIRINHO	4.462	16.776	1
JUNCO DO SERIDO	4.266	6.643	1
LUCENA	6.721	11.730	3
MAMANGUAPE	7.153	42.303	5
MASSARANDUBA	4.288	12.902	2
MATARACA	8.682	7.407	2
MONTEIRO	6.150	30.852	1
NOVA PALMEIRA	4.825	4.361	1
PEDRA LAVRADA	4.582	7.475	4
PEDRAS DE FOGO	10.110	27.032	4
PICUI	4.638	18.222	2
PITIMBU	5.543	17.024	2
SANTA RITA	10.361	120.310	13
SANTA TERESINHA	5.200	4.581	3
SAO BENTO	6.243	30.879	7
SAPE	5.227	50.143	1
SOLEDADE	5.483	13.739	6
VARZEA	5.966	2.504	1
Total			200

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MDIC e IBGE Estados (2015).

Nota¹: Produto Interno Bruto a preços correntes.

Nota-se que os municípios de João Pessoa, Campina Grande, Cabedelo, Bayeux e Santa Rita, detêm os maiores números de empresas exportadoras, totalizando em 145 empresas, entre os períodos de 2000 a 2013. Os municípios de Mamanguape e Pedras de Fogo detêm um total de 10 empresas exportadoras.

4.3 Resultado Da Consulta as empresas para responderem os questionários.

A Figura 2 apresenta um mapeamento dos municípios exportadores paraibanos. A elaboração do mapeamento foi efetuada com base nos dados das empresas exportadoras do Estado da Paraíba para a pesquisa de campo, os dados foram extraídos no Ministério de Desenvolvimento, indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Comparando a figura 1 com a figura 2 abaixo, verifica-se o panorama real pós-aplicação do questionário nas empresas exportadoras. De acordo com a listagem divulgada pelo MDIC e apresentados na tabela 8 há cerca de 200 empresas com atividade exportada distribuída em 28 municípios.

Paraíba - PB

Capital: João Pessoa
Nº de municípios: 223

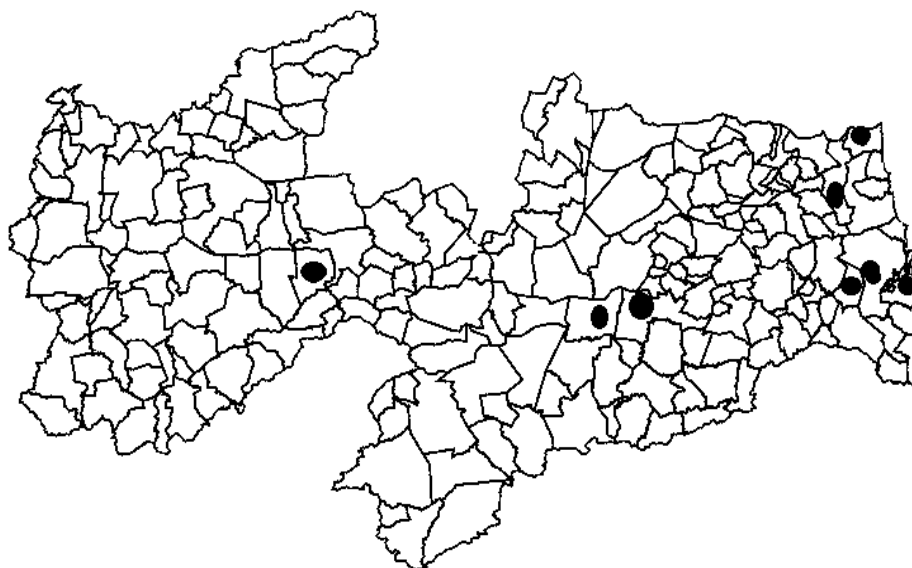


Figura 2: Panorama De Todos os Municípios Exportadores Entrevistados Na Pesquisa de Campo. Elaboração própria a partir de dados do MDIC (2015) e do IBGE Estados (2015).

A Tabela 10 apresenta os municípios com atividade exportadora entre os anos de 2000 a 2013, onde foram aplicados questionários nas empresas, a amostra selecionada conteve 30 empresas entrevistadas em contrapartida às 200 empresas disponibilizadas pelo MDIC.

Tabela 10: Municípios Com Atividade Exportadora de 2000 a 2013, onde foram aplicados na Pesquisa de Campo.

Municípios	População 2010	Q. de E. Exp. (MDIC) ²
Bayeux	99.716	1
Campina Grande	385.213	5
Cruz Do Espírito Santo	16.257	1
João Pessoa	723.515	15
Lucena	11.730	1
Mamanguape	42.303	1
Mataraca	7.407	1
Santa Rita	120.310	4
Santa Teresinha	4.581	1
Total		30

Fonte: MDIC (2015). IBGE Estados (2015) Elaboração própria.

Nota¹ e Nota²: Área da Unidade Territorial e Quantidade de Empresas exportadoras.

Houve diversas dificuldades na aplicação dos questionários. Muitas empresas fecharam, outras optaram por não receber os pesquisadores. Além disso, muitos correios eletrônicos não foram respondidos, muitos telefonemas não foram receptivos e das 30 empresas entrevistadas, 50% delas dificultaram ao máximo o atendimento.

O número de empresas entrevistadas poderia ter sido maior, informações importantes que seriam usadas para definir variáveis determinantes das exportações do Estado, deixaram de ser colhidas. Todavia, a pesquisa foi significativa devido a base estatística. DE um total de 200 empresas definiu-se um critério amostral de 30 empresas conforme Bussab e Morentin (2013). A pesquisa foi financiada pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPQ.

Em detrimento as dificuldades encontradas na aplicação do questionário, foi-se estabelecido um padrão de descarte.

Conforme a tabela 6, aqui já apresentada, a média de participação dos municípios entre os anos de 2000 a 2013, João Pessoa, Campina Grande, Santa Rita, Pedras de Fogo e Mamanguape respectivamente é de 45,72%, 19,14%, 13,44%, 3,90%, 3,73% e 1,15% nas exportações paraibanas. A pesquisa de campo se concentrou em 28 municípios e de acordo com o cenário apresentado na tabela 9, verificou-se dificuldade de obtenção de resultados nas empresas de Pedras de Fogo e Mamanguape.

A Tabela 11 apresenta um levantamento dos motivos das empresas exportadoras consultadas em que não foi feita a aplicação dos questionários.

Tabela 11: Empresas Descartadas por motivos diversos.

Motivos	Quantidades de Empresas Exp. (MDIC)	%
Empresas que fecharam ao longo do período de 2000 a 2013	5	4,347826087
Empresas com escassez de informações de contato e endereço.	85	73,91304348
Empresas inacessíveis, devido à rotatividade de alugueis de galpão.	3	2,608695652
Empresas cuja administração responsável pelas exportações fica em São Paulo, dificultando acesso a informações sobre a pesquisa.	2	1,739130435
Empresas que alegaram não exportar	10	8,695652174
Alegaram que a empresa fica em outro Estado e não na Paraíba	2	1,739130435
Dificultaram ou recusaram o acesso	8	6,956521739
Total	115	100

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da pesquisa de campo.

Pode-se notar que 115 empresas foram descartadas, 85 delas foram descartadas por causa da escassez de informações, ou seja, houve dificuldades de acesso a informações, como contato e dificuldade de acesso e mudança de endereço. Dentre as empresas descartadas 10 delas alegaram que não exportavam, empresas que dificultaram ou recusaram a aplicar questionário totalizaram em 8.

4.4 Resultado da Pesquisa de campo com as maiores exportadoras paraibanas

Inicialmente, foram tratados os dados referentes ao perfil dos entrevistados. Nas empresas visitadas foram entrevistados profissionais responsáveis pelo setor de vendas ou comércio exterior ou comercialização da empresa, representando as áreas de liderança do setor exportador das empresas.

A Tabela 12 apresenta o resultado do gênero dos entrevistados. Dentre os indivíduos entrevistados, 66,6% eram homens e 33,3% eram mulheres.

Tabela 12: Entrevistados (Gênero)

Entrevistados (Gênero)	
Feminino	33,33%
Masculino	66,66%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo.

Percebe-se que os homens em sua maioria estão liderando cargos importantes nas empresas. As mulheres em sua minoria apresentam pouco tempo de atuação empresarial em relação aos homens.

A Tabela 13 apresenta o resultado do perfil da idade dos entrevistados. Quanto a idade, os valores obtidos revelam que o grupo de entrevistados possuem idades entre 20 a 60 anos. De uma forma geral, 44,44% dos gestores entrevistados apresentam idade entre 31 a 40 anos e aproximadamente 30% apresentam idade acima de 50 anos.

Tabela 13: Idade dos Entrevistados

Idade dos Entrevistados	
Entre 20 e 30 anos	7,41%
Entre 31 e 40 anos	44,44%
Entre 41 e 50 anos	18,52%
Acima de 50 anos	29,63%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo.

A Tabela 14 apresenta o grau de formação dos entrevistados. Apenas dois entrevistados afirmaram ter pós-graduação em nível de mestrado, 8,33% possuem nível médio e técnico, 75% possuem apenas graduação.

Tabela 14: Perfil dos Entrevistados em relação ao grau de formação máxima

Grau de Formação Máxima	
Médio e Técnico	8,33%
Especialização	8,33%
Graduação	75%
Mestrado	8,33%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo.

Convém ainda frisar que para algumas empresas, apesar de o entrevistado possuir graduação, a função está sendo executada com conhecimentos em nível técnico, pois a graduação foi feita em uma área sem ligação com a função executada.

Ao passo que alguns não possuem nem mesmo formação na área de atuação. Houve empresas em que os entrevistados apresentaram múltiplos diplomas excepcionais na área de comércio exterior e até mesmo graduação no exterior.

Os cargos entrevistados variavam, sendo eles de gerente, subgerente, sócio, ou diretor administrativo, nas áreas de logística, comércio exterior, produção ou negócios.

O perfil dos gestores em relação aos anos de atuação nas empresas é apresentado na Tabela 15.

Tabela 15: Perfil dos entrevistados em relação aos anos de atuação na empresa.

Anos de atuação na Empresa	
Menos de 1 ano	21,43%
Entre 1 e 10 anos	32,14%
Entre 11 e 20 anos	25%
Acima de 20 anos	21,43%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo.

Pode-se perceber que dentre a escala de 1 a 20 anos, há um grande número de pessoas que possui tempo de atuação considerável na empresa, um percentual de 32,14.

A Tabela 16 representa os setores produtivos das empresas entrevistadas. Os principais setores de acordo com a pesquisa de campo e as respostas obtidas nos questionários são 20% do setor têxtil, 20 % do setor alimentício, 13,33% do setor de mineração, 10% do setor sucroalcooleiro e 10% do setor de comércio.

Tabela 16: Setores produtivos		
Nº de empresas pelo setor		
Setores	Q.de Empresas	%
Têxtil	6	20,00%
Alimentício	6	20,00%
Mineração	4	13,33%
Comércio	3	10,00%
Sucroalcooleiro	3	10,00%
Calçadista	2	6,67%
Sisal	2	6,67%
Madeira (quiosques)	1	3,33%
Indústria Gráfica	1	3,33%
Oftalmológica	1	3,33%
Trade	1	3,33%
Tecnologia	1	3,33%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo.

O resultado do questionário referente ao número de empresas pelo tempo de fundação é apresentado na Tabela 17. Destaca-se que três empresas entrevistadas possuem mais de 90 anos de fundação.

Tabela 17: Número de empresas pelo tempo de fundação.

Nº de empresas pelo tempo de fundação		
20 anos ou menos	14	48,27%
Entre 21 anos e 50	8	27,58%
Entre 50 e 100 anos	3	10,34%
Mais de 100 anos	3	10,34%
Sem resposta	1	3,44%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo.

Destaca-se que 48,27% das empresas entrevistadas possuem menos de 20 anos de fundação e 27,58% possuem entre 21 e 50 anos de fundação. Segundo Maia (2003), muitas empresas foram atraídas ao Estado da Paraíba após abertura econômica na década de 1990 devido aos incentivos fiscais industriais. Isso pode ser uma explicação para o resultado apresentado

As Tabelas 18 e 19 representam respectivamente a naturalidade das empresas e a natureza das empresas entrevistadas.

Tabela 18: Naturalidade das empresas

Nº de empresas pela naturalidade da propriedade	
Paraibana	80%
Nacional Não Paraibana	13,33%
Estrangeira	6,66%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo.

Tabela 19: Natureza das Empresas Entrevistadas.

Nº de empresas pela natureza da propriedade	
Não Familiar	30%
Familiar	70%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

Das empresas entrevistadas, 80% são paraibanas, e em relação a natureza das empresas 70% são de origem familiar, ou seja, em que uma família detém o controle, em termos de nomear a gestão, e alguns dos seus membros participam e trabalham na empresa. Desta forma, percebe-se que as empresas paraibanas apresentam em sua maioria um perfil tradicionalista.

As Tabelas 20, 21 e 22 representam respectivamente, a natureza do capital e o tipo de empresa.

Tabela 20: N° de empresas pela natureza do capital

Capital Aberto	32,14%
Capital Fechado	75%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

Tabela 21: Tipo de empresa

Industrial	83,3%
Não- Industrial	16,6%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

Tabela 22: Número de empresas pelo controle de capital

Nacional	86,20%
Estrangeiro	13,79%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

Em relação à natureza do capital, 75% destas empresas são de capital fechado e 83,30% são industriais e 86,20% destas empresas têm o controle do capital nacional.

Percebe-se que as empresas entrevistadas mantêm um comportamento tradicional, as economias relativamente fechadas, o controle do capital é fechado e as empresas são de natureza familiar.

As Tabelas 23 e 24 representam respectivamente, o perfil das empresas exportadoras por porte de número de funcionários e por faturamento.

Tabela 23: Porte por número de funcionários

N° de empresas pelo porte por n° de funcionários	
Grande Empresa	40%
Média Empresa	30%
Microempresa	13,33%
Pequena Empresa	16,66%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

Em um contexto geral de todas as empresas entrevistadas, 40% delas são consideradas grandes empresas em relação aos dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), de que as empresas possuem mais de quinhentos funcionários efetivos.

E 26,66% são consideradas média-grandes empresas, por possuir um faturamento anual maior que R\$ 90 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões.

Tabela 24: Porte faturamento (Volume exportado US\$ FOB a.a).

Nº de empresas pelo porte por faturamento	
Grande Empresa	20%
Média Empresa	23,33%
Média-Grande Empresa	26,66%
Microempresa	13,33%
Pequena empresa	16,66%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo.

As Tabelas 25 e 26 apresentam respectivamente a sede das empresas segundo as macrorregiões e a representação das empresas se são multinacionais e nacionais. Gonçalves (2005) afirma que uma empresa é considerada multinacional quando suas instalações produtivas ou filiais estão em mais de um país, e cujas linhas básicas de atuação são traçadas num contexto global. Já uma empresa nacional é identificada quando suas instalações produtivas estão fixadas no próprio país de origem.

Tabela 25: A sede das empresas segundo macrorregião

Nº de empresas pela região de sede	
Nordeste	86,66%
Sudeste	13,33%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

Tabela 26: Representa as empresas que são multinacionais ou nacionais

Nº de empresas- multinacional ou nacional	
Multinacional	16,66%
Nacional	83,33%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

Percebe-se que o maior número das sedes das empresas se encontra no Nordeste, resultando em 86,66% e 13,33% se encontram na região Sudeste (região de São Paulo). Pode-se identificar também que as empresas são nacionais, compondo 16,66%, as empresas que possuem sedes tanto nacionalmente quanto internacionalmente. As empresas nacionais cujas filiais estão no próprio país de origem (Brasil), compõem 83,33%.

Os resultados obtidos em relação aos principais concorrentes das empresas no mercado nacional e internacional são: as empresas de açúcar não demonstraram ter preocupação com concorrentes estrangeiras, mas apenas brasileiras, ou seja, as usinas que fabricam açúcar, são concorrentes entre si. Quanto ao setor de Sisal, um dos maiores concorrentes se encontra no estado que mais exporta na região Nordeste, a Bahia, segundo dados do MIDC (2014).

Na área Têxtil, demonstrou-se preocupação em especial com produtores internacionais chineses, paquistaneses, e americanos, além de concorrentes de alta tecnologia, e alguns poucos nacionais.

O setor de mineração possui concorrência tanto interna como externa, mas se preocupa em especial com as empresas internacionais. O setor de calçados possui numerosos concorrentes tanto em âmbito nacional, como internacionalmente.

Os principais concorrentes nacionais estão situados no Estado da Bahia, Ceará, Rio Grande do Sul, Sergipe e São Paulo. No âmbito internacional os principais concorrentes são empresas norte-americanas, britânicas e alemãs.

Dentre os resultados apresentados na Tabela 27, 63,33% das empresas entrevistadas deram início às suas atividades exportadoras após os anos 2000.

Tabela 27: Início da atividade exportadora.

Nº de empresas pelo início da atividade exportadora	
Após 2000	63,33%
A partir de 1990	10%
A partir de 1980	10%
A partir de 1960	6,66%
Sem dados	10%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo.

Ou seja, as empresas que deram início às atividades exportadoras na década de 2000 foram empresas atraídas por incentivos governamentais como exposto na pesquisa de Maia (2002). As empresas que deram início às atividades exportadoras na década de 60 e 80 são empresas tradicionais que apresentam capital fechado e são empresas familiares.

A Tabela 28 apresenta o perfil das empresas entrevistadas em relação à frequência exportadora. O perfil de frequência exportadora das empresas é caracterizado por permanência, a assiduidade ou a iniciação das atividades exportadoras das empresas levando em consideração os anos de 2000 a 2013.

Segundo Ferraz & Ribeiro (2002), uma empresa com perfil de frequência permanente ou contínua, exportou em todos os anos da série estudada, uma empresa cujo perfil de frequência exportadora é assídua, indica que estas empresas começaram a exportar antes de 2004, mas não o fizeram em um, dois ou três anos entre 2004 e 2013, se as empresas apresentam um perfil esporádico elas começaram a exportar antes de 2004, mas não o fizeram em quatro ou cinco anos entre 2004 e 2013 empresas que apresentam um perfil de frequência exportadora iniciante, são empresas que começaram a exportar a partir de 2000, de forma contínua ou não.

Tabela 28: Perfil por frequência exportadora

Nº de empresas pela frequência exportadora	
Permanente ou Contínuo	46,66%
Assíduas	20%
Iniciantes	26,66%
Esporádicas	3,33%
Sem dados	3,33%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo.

Os resultados obtidos pela pesquisa de campo mostram que aproximadamente 46,66% das empresas analisadas são permanentes, ou seja, exportaram em todos os anos de 2000 a 2014.

As Tabelas 29 e 30 representam respectivamente os volumes exportados e importados anuais. O volume exportado seria em termos o que a empresa negocia com o exterior. O valor importado se a empresa importa insumos que entram na composição de seus produtos.

Tabela 29: Volume Exportado Anual

Nº de empresas pelo valor exportado anual	
Acima de US\$ 10 milhões	13,33%
De US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões	26,67%
De US\$100 mil Até US\$ 1 milhão	60,00%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

Tabela 30: Volume Importado Anual

Nº de empresas pelo valor importado anual	
Acima de US\$ 10 milhões	3,33%
De US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões	16,66%
De US\$100 mil Até US\$ 1 milhão	30,00%
Não importa	36,66%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

A Tabela 5 do capítulo três apresenta a evolução das exportações e o valor das importações entre o período de 2000 a 2013 que foi de US\$ 4.856.249 bilhões, mesmo o Estado apresentado um aumento significativo, 36,66% das empresas entrevistadas informaram que não possuem atividades importadoras.

Em termo de volume exportado 73,32% das empresas entrevistadas exportam nas faixas de até US\$ 1 milhão e De US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões. O total de empresas entrevistadas que não importam insumos é de 36,66%.

As empresas que importam encontram-se nas faixas acima de US\$ 10 milhões, de US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões e até US\$ 1 milhão e até US\$ 100 mil, totalizando 50%. Destaca-se neste tópico uma empresa que exportou em apenas um ano dentre 2000 a 2013, mas importa bastante máquinas e equipamentos.

A Tabela 31 apresenta os resultados obtidos em relação à localização de novos clientes. A maioria das empresas localiza seus novos clientes através de feiras internacionais, indicações de outros negociantes, representantes e internet, totalizando em 87,17% das empresas entrevistadas.

Tabela 31: Como encontram novos clientes.

Localização de clientes-ocorrências	
Feiras Internacionais	12
Indicações de outros negociantes	8
Representante	7
Internet	7
Clientes fidelizados	1
Traders	1
Força de vendas bem estruturada mundialmente	1
Consultoria	1
Fornecedores boca a boca	1

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

A Tabela 32 apresenta os motivos das oscilações das exportações. Uma grande parcela das empresas entrevistadas elencou a crise financeira mundial em meados de 2008 que em um âmbito geral afetou grande parte dos volumes exportados das empresas entrevistadas.

A Balança Comercial da Paraíba apresentou déficit entre os anos de 2007 a 2010, conforme o gráfico 4 do Capítulo três, um dos fatores que possa ter influenciado negativamente foi a crise financeira internacional. Reafirmando este cenário, 40% das empresas entrevistadas afirmaram que a crise financeira internacional é uma das causas principais das oscilações das atividades exportadoras e após a crise houve uma desaceleração das exportações.

Em segundo plano, outros motivos para explicar as oscilações nas exportações como o clima que afeta muito a produção de açúcar, por exemplo, a taxa de câmbio para algumas empresas que não possui Adiantamentos de Contratos de Câmbio (ACC) e a crise europeia em 2012.

Tabela 32: Motivos das oscilações das exportações.

Causas para oscilações nas exportações	
Crise Financeira Internacional	11
Dificuldade de obtenção de melhores preços no mercado internacional	4
Clima	3
Taxa de Câmbio	2
Falta de competitividade	2
Fechamento fiscal dos EUA	1
Mercado do Papel	1
Crise europeia	1
Mercado financeiro	1
Aumento da força do mercado interno	1
Risco da atividade exportadora	2
Trabalha apenas com clientes fidelizados	1

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

O Adiantamento de contrato de câmbio – ACC é o adiantamento feito ao exportador na fase pré-embarque através do financiamento à produção da mercadoria exportada. Não há valor mínimo. O percentual do adiantamento é de até 100% do valor do contrato de câmbio. Apenas bancos que oferecem esta linha de crédito podem financiar os ACC (MDIC 2014).

As dificuldades de obtenção de melhores preços no mercado internacional e falta de competitividade dos produtos das empresas no mercado internacional não apresentou um peso significado como motivo forte e essencial nas oscilações do volume exportado.

A Tabela 33 indica o grau de importância das exportações nas decisões empresariais. Em um âmbito geral, a importância das exportações nas decisões correntes da empresa é elevada. Das empresas entrevistadas 16 consideram as exportações como um nível elevado em suas decisões internas.

Tabela 33: Importância das exportações nas decisões das empresas.

Importância das exportações		
Elevada	16	53,33%
Regular	4	13,33%
Baixa	10	33,33%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

As mesmas empresas que indicaram que a importância das exportações é baixa nas decisões empresariais são consideradas empresas iniciantes. Ou seja, não exportaram em todos os anos no período de 2000 a 2013.

A Tabela 34 apresenta os resultados obtidos em relação aos meios de transporte utilizados nas exportações das empresas. O meio de transporte marítimo é utilizado por 28 empresas entrevistadas como meio de transporte para as exportações. O percurso inicialmente é rodoviário e em seguida as exportações são realizadas via transporte marítimo.

Todas as empresas exportadoras que utilizam a via marítima, enviam seus produtos exportados via porto de Suape localizado no Estado do Recife, as empresas alegaram que as péssimas condições de infraestrutura e suporte do Porto de Cabedelo no Estado da Paraíba inviabilizam as exportações pelo próprio Estado.

Segundo Cardoso e Basílio (2006), um dos principais entraves às exportações são as condições portuárias. No entanto, duas empresas destacaram o meio de transporte aéreo para casos especiais de urgência do comprador.

O custo de enviar por Suape é relativo baixo em relação aos prejuízos que muitas empresas obteriam com a precária infraestrutura dos portos do Estado da Paraíba. Apenas duas empresas utilizam o meio de transporte aéreo.

Tabela 34: Meios de transporte utilizado para as exportações.

Meios de transporte- Ocorrências	
Marítimo	93,33%
Aéreo	6,666%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

As mensurações dos resultados foram feitas de acordo com o principal meio de transporte que a empresa utiliza para as exportações. Algumas empresas que utilizam via marítima, alegaram utilizar a via aérea como segunda opção, em caso de emergência na tramitação do produto.

A Tabela 35 apresenta os principais entraves ou barreiras à entrada em outros mercados. E de acordo com os dados obtidos nas entrevistas, 8 empresas indicaram as tarifas como um entrave a outros mercados entre os períodos de 2000 a 2013. Seis empresas alegaram não ter entraves, pois são empresas com poder de mercado elevado. Cinco empresas apontaram a logística como um entrave ou barreira a outros mercados.

A crise financeira mundial influenciou o aumento da taxa de mortalidade das firmas exportadoras da Paraíba. Após o tratamento dos dados da pesquisa de campo, 5 empresas fecharam ao longo do período de 2000 a 2013.

Tabela 35: Entraves a Entrada em outros mercados.

Dificuldades de entrada nos mercados	
Tarifas	8
Não há entraves	6
Logística	5
Burocracia	4
Carência de matéria-prima	1
Clima	1
Falta de investimento do governo	1
Crise Financeira Internacional	1
Questões culturais	1
Controle fitossanitário	1
Padrões de Qualidade	1
Fornecedores imaturos para a exportação	1
Desconhecimento das regras	1
Sazonalidade	1

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

As Tabelas 36 e 37 apresentam dados referentes a existência ou não de financiamentos externos e internos as exportações. De acordo com os dados obtidos, aproximadamente 76,96% das empresas entrevistadas não possuem financiamento externo as exportações. Outros 23,07% possuem investimentos externos, esse resultado se deve a capital direto, são empresas que possuem sócios norte-americanos.

Tabela 36: Existe ou não financiamento externo às exportações.

	%
Não	80
Sim	20

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

Tabela 37: Existe ou não financiamento interno.

	%
Não	53,33
Sim	46,66

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados obtidos na pesquisa de campo

De acordo com os dados obtidos, 53,84% das empresas entrevistadas informaram que possuem financiamento interno às exportações e as mesmas destacaram os adiantamentos de contratos de câmbio (ACC), incentivos federais, e agentes de fomentos como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), como facilitadores a estes investimentos. 46,15% informaram que não possuem financiamento interno.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa apresentou a evolução das exportações do estado da Paraíba entre os anos de 2000 a 2013, observando os principais problemas enfrentados pelas empresas exportadoras do estado.

Em sua maioria os mesmos municípios que são os principais exportadores são também importadores, como João Pessoa, Campina Grande, Santa Rita, Bayeux, os municípios que merecem destaque são, Mamanguape e Pedras de fogo, que por sua vez se destacaram na participação das exportações do estado apresentando um crescimento de 10% entre 2012-2013, exportando açúcar e álcool.

Percebe-se que as exportações deixaram de ser concentradas em produtos têxteis e se mostraram mais diversificadas, com produtos do setor de calçados, alimentício, sucroalcooleiro e minérios. Novas empresas entraram no *ranking* das principais empresas exportadoras e novos municípios entraram no ramo das exportações.

Os cálculos de taxa de cobertura revelaram que poucos setores no Estado apresentaram competitividade. Os produtos que apresentaram o índice de taxa de cobertura maior que uma unidade nos três primeiros anos analisados foram: animais vivos e produtos do reino animal, Produtos Alimentícios, bebidas e fumos, Matérias têxteis e suas obras. Também merecem destaque, as seções de calçados, chapéus etc. e produtos alimentícios, bebidas e fumos apresentaram taxa de cobertura maior que uma unidade durante todo o período estudado.

Sobre os setores onde as empresas que responderam aos questionários atuam, percebe-se a importante presença dos setores têxtil, sucroalcooleiro, calçados, comércio e de sisal entre os entrevistados, 67,85% das empresas apresentam controle de capital fechado, levando-se a crer serem empresas com boa dose de aversão ao risco. Vale destacar, o tradicionalismo das empresas, estas são em sua maioria de natureza familiar e paraibana. Atente-se para a forte presença de empresas com mais de 90 anos de formação.

Dentre as empresas entrevistadas, onze delas são consideradas grandes empresas, pois possuem mais de quinhentos funcionários efetivos, aproximadamente 22% possuem faturamento anual maior que R\$ 300 milhões de reais. O maior número das sedes das empresas se encontram no Nordeste, resultando em 86,20%, e 13,33% se encontram no Sudeste (região de São Paulo). As empresas consideradas multinacionais perfazem 5 destas, ou seja, as empresas possuem sedes tanto nacionalmente quanto internacionalmente.

As empresas nacionais compõem 25 das empresas entrevistadas. Em um âmbito geral, as empresas possuem em valor agregado 34 filiais no Brasil e 17 das empresas entrevistadas deu início as suas atividades exportadoras na década de 2000.

O perfil de frequência exportadora das empresas aponta a permanência, 14 das empresas entrevistadas são permanentes, ou seja, exportaram em todos os anos de 2000 a 2014. As principais linhas de produtos exportados na área têxtil são: Telas formadoras e secadoras, toalhas de banho, Fios têxteis, e fios de algodão. Na área de mineração: Minérios de ilmenita. Na área comercial: peças de cerâmica. Na área de calçados esportivos: sandálias de borracha. Na área do Sisal: Fio Agrícola de Sisal. Na área açucareira: Açúcar.

Os principais destinos das exportações no período estudado foram América Latina, América do Norte, Ásia e Europa. Em termo de volume exportado, 46,66% das empresas exportam acima até US\$ 1 milhão. Um grande número de empresas entrevistadas não importam insumos, totalizando em 36,66% destas empresas. As empresas que importam encontram-se nas faixas de 1 US\$ milhão a US\$ 10 milhões e US\$ 500 mil a US\$ 1 milhão.

A maioria das empresas localizam seus novos clientes através de representantes. Outras formas de elencadas pelos entrevistados são por trades ou representantes. Algumas empresas possuem clientes fidelizados, outras localizam na internet e em feiras internacionais.

O grau de importância das exportações nas decisões correntes da empresa é elevado. Das empresas entrevistadas 14 delas consideram as exportações como um nível elevado em suas decisões internas. Todavia 28 destas empresas utilizam o meio de transporte marítimo para exportações e 2 utilizam o transporte aéreo. Algumas empresas apontaram as tarifas como um entrave ou barreira a outros mercados 76,96% das empresas entrevistadas não possuem financiamento externo as exportações. Outros 23,07% possuem investimentos externo, esse resultado se deve a investimentos diretos.

Quanto aos fatores que facilitam ou dificultam o acesso ao crédito à exportação a grande maioria dos entrevistados respondeu que não há fatores que facilitam ou dificultem. Algumas empresas elencaram o câmbio, burocracia dos incentivos como fatores que dificultam o acesso ao crédito e outras empresas elencaram contato e credibilidade com os bancos como um fator facilitador.

Dentre estas empresas, 53,84% informaram que possuem financiamento interno às exportações e as mesmas destacaram os ACC's, incentivos federais, e agentes de fomentos, como o BNDES, como facilitadores a estes investimentos. Das empresas pesquisadas 46,15 % informaram que não possuem financiamento interno.

Percebe-se que as empresas paraibanas apresentam em sua maioria um perfil tradicionalista, são de capital fechado e avessas a risco. Além disso, ao longo do período de 2000 a 2013 percebeu-se que muitas empresas que lidavam com exportações fecharam, outras diminuíram o ritmo exportador por conta de baixos incentivos governamentais e que a crise financeira de 2008 foi um dos fatores de impacto no desempenho exportador do Estado.

Em resumo, os principais problemas citados pelas empresas para realizar o processo da exportação foram o clima, que afeta muito a produção de açúcar por exemplo, a taxa de câmbio para algumas empresas que não possuem ACC's. Com pouco ou nenhuma influência destacou-se a crise financeira mundial em meados de 2008, as dificuldades de obtenção de melhores preços no mercado internacional e falta de competitividade dos produtos das empresas no mercado internacional.

A literatura econômica demonstra que as exportações são um vetor chave para o crescimento de um país. Entretanto, para que haja um aumento no ritmo exportador do Estado, devem-se identificar os setores com um maior potencial para à exportação, afim de que para estes setores sejam criadas políticas de expansão comercial. Além disso, para que ocorra um aumento da atividade exportadora e a isenção de empresas no comércio exterior paraibano, o governo deve: i) investir em incentivos fiscais por meio da redução ou mesmo isenção de impostos, como forma de atrair e manter novas indústrias; ii) investir em melhorias e ampliação na infraestrutura do Estado para dar suporte as exportações como um todo. iii) facilitar o crédito à exportação e financiar as exportações via os agentes de fomento do Estado. iv) conceder subsídios a determinados setores produtivos, que notoriamente possuem dificuldades em concorrer no comércio internacional.

REFERÊNCIAS

- ALICE WEB** - Base de dados sobre a exportação paraibana. Disponível em: <<http://aliceweb2.mdic.gov.br/consulta-ncm/index/type/exportacaoNcm>>. Acesso em 2014.
- BACEN - BANCO CENTRAL DO BRASIL**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/>>. Acesso em: 10 de setembro de 2014.
- BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. Sinopse Estatística**. Estudos econômicos elaborados por: Hamilton Reis de Oliveira, Kamille Leão de Souza, Leonardo Dias Lima. – Fortaleza. Banco do Nordeste do Brasil (BNB), 2013.
- BARROS JR, José Pontes; MARTINS FILHO, Luiz Nestor. Políticas de Benefícios Fiscais às Indústrias do Nordeste: **Análise Comparativa entre os Estados da Paraíba, Pernambuco e Alagoas**. Qualit@ s Revista Eletrônica, v. 1, n. 1, 2014.
- CARDOSO, Fernanda Míscula; BASÍLIO, Magnólia das Graças Souza. Entraves à exportação brasileira: barreiras que as empresas enfrentam para realizar as exportações no Brasil. **Revista Estação Científica, Juiz de Fora**, n. 03, 2006.
- CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS DA PARAÍBA. **Balança Comercial do Estado da Paraíba**. João Pessoa: CINPB, 2012. Disponível em: <http://www.fiepb.com.br/fiep/noticias/2012/07/27/cin_pb_divulga_balanca_comercial_do_estado>. Acesso em 2014.
- COUTINHO, Eduardo Senra et al. De Smith a Porter: um ensaio sobre as teorias de comércio exterior. **REGE Revista de Gestão**, v. 12, n. 4, p. 101-113, 2005.
- DIXIT, A. K.; STIGLITZ, J. E. Monopolistic competition and optimum product diversity. **American Economic Review**, v. 67, no 3, pp. 297-308, 1977.
- ESTADOS, IBGE. Instituto Brasileiro de geografia e Estatística: Estados. Disponível em:< <http://www.ibge.gov.br/estadosat/>>. Acesso em, 10 de janeiro de 2015.
- FERRAZ, Galeno T.; RIBEIRO, Fernando J. Um levantamento de atividades relacionadas às exportações das empresas brasileiras: resultados de pesquisa de campo com 460 empresas exportadoras. **O desafio das exportações**. BNDES, 2002.
- GOMES, Fabrício Pereira; ARAÚJO, Richard Medeiros de. Pesquisa Quanti-Qualitativa em Administração: uma visão holística do objeto em estudo. **Seminários em Administração**, v. 8, 2005.
- GOMES, Victor; ELLERY JR, Roberto. Perfil das exportações, produtividade e tamanho das firmas no Brasil. *Revista brasileira de economia*, v. 61, n. 1, p. 33-48, 2007.
- GONÇALVES, Alcindo. O conceito de governança. **XIV Encontro do Conpedi**, 2005.
- GUIMARÃES, Edson P. Evolução das teorias de comércio internacional. **Estudos em Comércio Exterior**, v. 1, n. 2, p. 1-19, 1997.
- HELPMAN, Elhanan; KRUGMAN, Paul R. *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. MIT press, 1985.
- HIDALGO, Alvaro Barrantes. Exportações do Nordeste do Brasil: crescimento e mudança na estrutura. **Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza**, v. 31, p. 560-574, 2000.

HIDALGO, Alvaro Barrantes; MATA, Daniel da. Produtividade e desempenho exportador das firmas na indústria de transformação brasileira. *Estudos Econômicos* (São Paulo), v. 39, n. 4, p. 709-735, 2009.

IDEME - Instituto de Desenvolvimento Municipal e Estadual da Paraíba. João Pessoa: Governo da Paraíba. Disponível em: < <http://www.ideme.pb.gov.br>>. Acesso em 10 de janeiro 2015.

IPEADATA, I. P. E. A. dados macroeconômicos e regionais. Disponível em: < <http://www.ipeadata.gov.br>>. Acessado em, 20 de abril de 2014.

KRUGMAN, P. R.; OBSTEFELD, M. **Economia Internacional: Teoria e Política**. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

LIMA, Ana Carolina da Cruz; LIMA, João Policarpo Rodrigues. Programas de desenvolvimento local na região Nordeste do Brasil: uma avaliação preliminar da “guerra fiscal”. *Revista Economia e Sociedade*, v. 19, n. 3, p. 40, 2010.

MAIA, Sinézio Fernandes. Impactos da abertura econômica sobre as exportações agrícolas brasileiras: análise comparativa. In: **XL Congresso Brasileiro da Sociedade Brasileiro de Economia e Sociologia Rural**. Passo Fundo: SOBER, Anais. 2002. p. 1-20.

MAIA, Sinézio Fernandes. Impactos da abertura econômica sobre o setor exportador da Paraíba. In: **Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural**. 2003.

MANZINI, Eduardo José. Entrevista semiestruturada: análise de objetivos e de roteiros. **Seminário internacional sobre pesquisa e estudos qualitativos**, v. 2, p. 58-59, 2004.

MARKWALD, Ricardo A. O impacto da abertura comercial sobre a indústria brasileira: balanço de uma década. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, v. 68, n. 3, p. 7-36, 2001.

MARTINHO, Vitor. **O processo de aglomeração nas regiões portuguesas**. Discussion Paper, 2002.

MDIC - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/>>. Acesso em 2015.

MDIC - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Adiantamentos de contrato de câmbio – ACC**. Disponível em: < http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/190>. Acesso em 2014.

MILL, John Stuart. Princípios de economia política [PPE]. **Coleção “Os Economistas”**. Nova Cultural, 1848.

MOUTINHO, Lúcia Maria Góes. Política de desenvolvimento industrial da Paraíba e emprego no setor de calçados como alternativa de ocupação da mão-de-obra de baixa qualificação nos municípios afetados pela seca. **VIII Encontro Nacional de Estudos do Trabalho**, São Paulo: ABET–Associação Brasileira de Estudos Do Trabalho, de, v. 13, 2003.

NÓBREGA NETO, Pedro Adelino; MOREIRA, Ivan Targino. Desempenho recente do setor externo paraibano, 2010.

PINTO, Ana Carla Baduy; VIEIRA, Flávio Vilela. Câmbio flexível e metas de inflação em países selecionados da América Latina: análise de vetores auto-regressivos (VAR). *Ensaio FEE*, v. 29, n. 1, 2008.

PREBISCH, Raúl et al. O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas. **Revista Brasileira de Economia**, v. 3, n. 3, p. 47-111, 1949.

RICARDO, D. **Princípios de Economia Política e Tributação**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. Cortez editora, 2014.

SILVEIRA, J. M.; Balança Comercial Do Estado Da Paraíba: Avanços e perspectivas 2000-2011. **Monografia apresentada ao curso de Graduação em Economia da UFPB**, 2012.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações: Investigação sobre sua Natureza e suas Causas**. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

APÊNDICE

APÊNDICE A - Questionário

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Título da Pesquisa: DESEMPENHO E EVOLUÇÃO DO SETOR EXPORTADOR PARAIBANO.

O presente questionário faz parte da pesquisa intitulada **DESEMPENHO E EVOLUÇÃO DO SETOR EXPORTADOR PARAIBANO**. Em termos gerais, o levantamento realizado busca traçar um perfil vantagens comparativas das exportações no estado da Paraíba, entre 2000-2014, observando-se quais os principais problemas enfrentados pelas maiores empresas exportadoras do estado no processo de exportação.

Faz-se oportuno destacar que: 1) as informações adquiridas serão utilizadas apenas para fins acadêmicos; 2) os resultados dos dados coletados serão divulgados de forma agregada; 3) a identificação dos agentes econômicos será mantidos em sigilo, salvo nos casos de autorização a priori para divulgação;

Agradecemos antecipadamente a valiosa colaboração, certos de que sua assinatura confirma consentimento prévio como participante e de que sua contribuição para a ampliação do conhecimento científico servirá de incentivo para novas pesquisas acerca do tema no estado da Paraíba.

(Assinatura do Participante)

(Assinatura Aplicador da Pesquisa)

Data: ____/____/____.

I. DADOS DO ENTREVISTADO

1. Qual a cidade onde atua profissionalmente (sede da empresa)?

Município _____

2. Sua idade é _____ anos.

3. Sexo: () Masculino () Feminino

4. Qual o seu grau de formação?

a) () Nível fundamental completo b) () Nível médio completo

c) () Graduação em _____

d) () Especialização em _____

e) () Mestrado em _____

f) () Doutorado em _____

5. Quanto tempo de atuação profissional na empresa? _____ anos.

Contato: _____ Fone: _____

Cargo: _____ E-mail: _____

II. DADOS DA ORGANIZAÇÃO

1. Nome da empresa :_ _____

2. Data de fundação: _____

3. Setor produtivo em que a empresa opera: _____

4. Linhas de produtos desenvolvidas: _____

5. Naturalidade da empresa :

() Estrangeira () Paraibana () Nacional Não Paraibana () Outros

6. Natureza da propriedade da empresa:

() familiar (.....) não familiar

7. Natureza do capital da empresa

() capital aberto () fechado

8. Controle do capital da empresa:

() Nacional () Estrangeiro

9. Tipo da Empresa:

() Industrial () Não – Industrial

10. Porte por número de funcionários

a) () Microempresa	Até 19 pessoas ocupadas
b) () Pequena empresa	Entre 20 e 99 pessoas
c) () Média empresa	De 100 a 499 pessoas
d) () Grande empresa	Mais de quinhentas pessoas

11. Porte por faturamento:

e) <input type="checkbox"/> Microempresa	Menor ou igual a R\$ 2,4 milhões
f) <input type="checkbox"/> Pequena empresa	Maior que R\$ 2,4 milhões e menor ou igual a R\$ 16 milhões
g) <input type="checkbox"/> Média empresa	Maior que R\$ 16 milhões e menor ou igual a R\$ 90 milhões
h) <input type="checkbox"/> Média-grande empresa	Maior que R\$ 90 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões
i) <input type="checkbox"/> Grande empresa	Maior que R\$ 300 milhões

12. A sede da empresa segundo macrorregião localiza-se no:

a) <input type="checkbox"/> Sul
b) <input type="checkbox"/> Sudeste
c) <input type="checkbox"/> Centro-oeste
d) <input type="checkbox"/> Nordeste
e) <input type="checkbox"/> Norte

13. Se a empresa é uma multinacional, qual o número de filiais no Brasil?**14. Se a empresa é uma nacional, qual o número de filiais no Brasil?****15. Quais são os principais concorrentes da empresa no mercado nacional?****16. Quais são os principais concorrentes da empresa no mercado internacional?****17. Quando se deu o início da atividade exportadora?****18. Perfil da frequência exportadora da empresa**

a) <input type="checkbox"/> Permanente ou contínua	Exportou em todos os anos de 2000 a 2012
b) <input type="checkbox"/> Assíduas	Empresas que começaram a exportar antes de 2004, mas não o fizeram em um, dois ou três anos entre 2004 e 2012

c) <input type="checkbox"/> Esporádicas	Empresas que começaram a exportar antes de 2004, mas não o fizeram em quatro ou cinco anos entre 2004 e 2012
d) <input type="checkbox"/> Iniciantes	Empresas que começaram a exportar a partir de 2000, de forma continuada ou não.

19. Principais Linhas de Produtos exportados:

20. Principais destinos das exportações:

21. Em termos de volume exportado a empresa negocia com o exterior aproximadamente:

Exportações (por ano):

- a) ☐ Até US\$ 100 mil
- b) ☐ Entre 100 mil 500 mil
- c) ☐ De US\$ 500 mil a US\$ 1 milhão
- d) ☐ De US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões
- e) ☐ Acima de US\$ 10 milhões

22. Se a empresa importa insumos que entram na composição de seus produtos Importações (por ano):

- a) ☐ Até US\$ 100 mil
- b) ☐ Entre 100 mil 500 mil
- c) ☐ De US\$ 500 mil a US\$ 1 milhão
- d) ☐ De US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões e) ☐ Acima de US\$ 10 milhões
- e) ☐ Outros, obs: _____

23. Onde localiza novos clientes/fornecedores?

- a) ☐ Internet
- b) ☐ Feiras Internacionais
- c) ☐ Representante
- d) ☐ Indicação de outros negociadores
- e) ☐ Outro. Qual: _____

24. Caso existam oscilações nos volumes exportados, quais os motivos das oscilações das exportações? ____

- a) ☐ falta de competitividade dos produtos da empresa no mercado internacional
- b) ☐ Nível de risco associado a atividade exportadora
- c) ☐ dificuldades de obtenção de melhores preços no merca do internacional
- d) ☐ Crise financeira Internacional
- e) ☐ Outros, obs: _____

25. Importância das exportações nas decisões correntes da empresa: _

- a) ☐ Elevada
- b) ☐ Regular
- c) ☐ Baixa

26. Quais os meios de transporte utilizados na exportação? __

- a) ☐ Marítimo
- b) ☐ Aéreo
- c) ☐ Ferroviário
- c) ☐ Rodoviário
- c) ☐ Outros

27. Quais os principais entraves ou barreiras para a entrada em outros mercados?

- a) ☐ Tarifas
- b) ☐ Controle sanitário
- c) ☐ Controle fitossanitário
- d) ☐ Dificuldades de comunicação devido a falta de domínio da língua estrangeira
- e) ☐ Falta de conhecimento das exigências para entrada no mercado
- f) ☐ Questões culturais
- g) ☐ Outros

28. Existe financiamento externo às exportações?

Sim ☐ Não ☐

Comentário _____

29. Fatores que facilitam ou dificultam o acesso ao crédito à exportação:

30. Existe financiamento interno às exportações

Sim ☐ Não ☐

Comentário _____